



POLSKA KONFEDERACJA PRACODAWCÓW PRYWATNYCH

Lewiatan

KONKURENCYJNOŚĆ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW 2006

Raport z badań
„Monitoring kondycji sektora MSP 2006”, PKPP Lewiatan

Małgorzata Starczewska-Krzysztozek

Maj 2006

Partnerzy badania

KGHM
POLSKA MIEDŹ S.A.



Związek
Pracodawców
Polska Miedź




COMMERCIAL UNION
Polska

SPIS TREŚCI

INFORMACJE O SEKTORZE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE	3
1. DEFINICJA MAŁEGO I ŚREDNIEGO PRZEDSIĘBIORSTWA (MSP)	4
2. SEKTOR MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE W 2004 R. – INFORMACJE STATYSTYCZNE	5
2.1. Liczba przedsiębiorstw	5
2.2. Struktura sektora przedsiębiorstw wg rodzaju prowadzonej działalności	6
2.3. Przychody i koszty w sektorze przedsiębiorstw	7
2.4. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw	8
KONKURENCYJNOŚĆ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW 2006	9
1. INFORMACJA O BADANIU	9
2. KONKURENCYJNOŚĆ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W 2005 R.	10
2.1. Pojęcie konkurencyjności przedsiębiorstw	10
2.2. Siła konkurencyjna małych i średnich przedsiębiorstw	11
2.2.1. Wykorzystanie przez MSP szans tkwiących w wejściu Polski do UE... 11	
2.2.2. Zmiana siły konkurencyjnej MSP w 2005 r. – przychody, zyski, eksport, udziały w rynku	13
2.2.3. Zmiana siły konkurencyjnej MSP w 2005 r. – inwestycje i źródła jego finansowania.....	14
2.2.4. Zmiana siły konkurencyjnej MSP w 2005 r. – czynniki proinnowacyjne 17	
2.2.5. Zmiana siły konkurencyjnej MSP w 2005 r. w warunkach rosnącej konkurencji.....	18
2.3. Inwestycje MSP w 2005 r.	19
3. CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE POZYCJĘ KONKURENCYJNĄ MSP W 2005 R.	22
3.1. Cena - dominujący czynnik kształtujący pozycję konkurencyjną MSP 23	
3.2. Innowacyjność – przyszły czynnik budowania pozycji konkurencyjnej MSP?	28
4. BARIERY WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI MSP W POLSCE	31
4.1. Pozapłacowe koszty pracy	33
4.2. Obciążenia podatkowe	34
4.3. Uciążliwe procedury administracyjne	36
4.3.1. Współpraca MSP z ZUS	37
4.3.2. Współpraca MSP z Urzędami Skarbowymi.....	38
4.4. Nieelastyczne prawo pracy	39
4.5. Zatory płatnicze	40
4.6. Czy gospodarka uniezależniła się już od polityki ?	42
5. WSPARCIE Z FUNDUSZY STRUKTURALNYCH DLA MSP	43
6. ELIMINACJA BARIER ROZWOJU MSP – PRZENIESIENIE DZIAŁALNOŚCI DO KRAJÓW UE	46

Informacje o sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce, podobnie jak w całej Europie, to najliczniejsza grupa firm. Według danych Ministerstwa Gospodarki i Pracy liczba zarejestrowanych w systemie REGON małych i średnich przedsiębiorstw wynosiła w 2004 r. 3.576 tys¹. i stanowiła 99,8% wszystkich podmiotów. Udział aktywnych MSP w ogólnej liczbie zarejestrowanych małych i średnich firm wynosił niecałe 48% (aktywnych, czyli prowadzących działalność gospodarczą; liczbę przedsiębiorstw aktywnych szacuje się na podstawie liczby jednostek przysyłających do GUS tzw. ankietę strukturalną). Oznacza to, że ponad 50% firm małych i średnich zawiesiło lub zaprzestało działalności.

MSP wytwarzają prawie 50% PKB, zatrudniają 71,2% ogółu zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw², ponoszą 50% całości nakładów inwestycyjnych sektora przedsiębiorstw³. Są też tą częścią sektora przedsiębiorstw, w której powstawać może najwięcej miejsc pracy.

Mikroprzedsiębiorstwa stanowią 95% firm sektora przedsiębiorstw. Sposób, w jaki działają oraz fakt, iż duża ich liczba to firmy rodzinne sprawia, że zostały wyodrębnione z grupy przedsiębiorstw małych. Udział mikroprzedsiębiorstw w tworzeniu PKB wynosił w 2002 r. 32,4%⁴. Jest to jedyna grupa przedsiębiorstw, która w ostatnich latach zanotowała wzrost udziału w tworzeniu PKB.

Najwięcej mikroprzedsiębiorstw działa w sekcji handel i naprawy oraz obsługa nieruchomości i firm. Pracuje w nich ok. 20% zatrudnionych w gospodarce. Analiza wyników ich działania wykazuje, iż są to przedsiębiorstwa zyskowe, ale charakteryzują się niskim poziomem rentowności. Finansowanie działalności i jej rozwój (inwestycje) opierają na środkach własnych. Wynika to z niskiej zdolności kredytowej (brak wymaganych przez banki komercyjne zabezpieczeń), a także z niskiej skłonności do ryzyka.

¹ MGiP, *Przedsiębiorczość w Polsce 2005*

² „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2004 r.”, GUS, Warszawa luty 2006; dane uwzględniają sekcje A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, M, N, O

³ op. cit.

⁴ MGiP, *Przedsiębiorczość w Polsce 2005*

Grupa mikroprzedsiębiorstw ma jeszcze jedną specyfikę. Znajdują się w niej osoby samozatrudnione, które nie zatrudniają pracowników oraz pracodawcy, w tym osoby pracujące na własny rachunek, które zatrudniają pracowników. Szacuje się⁵, że liczba osób samozatrudnionych pracujących poza rolnictwem wynosi 1,3 mln i w grupie tej 60%, czyli 780 tys. to osoby nie będące pracodawcami, czyli jednoosobowe przedsiębiorstwa nie zatrudniające pracowników.

Udział firm małych w sektorze przedsiębiorstw wynosi 4%. Przedsiębiorstwa z tej grupy szybciej i bardziej elastycznie przystosowują się do zmian w otoczeniu niż mikroprzedsiębiorcy. Ich udział w wytwarzaniu PKB w 2002 r. wynosił 8,1%. Działają głównie w sekcji przetwórstwa przemysłowego oraz handlu.

Liczba średnich przedsiębiorstw to 0,8% ogólnej liczby przedsiębiorstw. Ich udział w tworzeniu PKB w 2002 r. wynosił także 8,1%. Działają głównie w przetwórstwie przemysłowym, handlu oraz budownictwie.

Badanie „Monitoring kondycji sektora MSP” dotyczy tylko przedsiębiorstw aktywnych i zatrudniających od 2 do 249 pracowników. Dlatego należy przyjąć założenie, że populacja, której dotyczą zaprezentowane w niniejszym raporcie wnioski wynosi ok. 1 mln mikroprzedsiębiorstw, przedsiębiorstw małych oraz średnich.

1. Definicja małego i średniego przedsiębiorstwa (MSP)

Zgodnie z zaleceniem Komisji Europejskiej 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. „za przedsiębiorstwo uważa się podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną. Zalicza się tu w szczególności osoby prowadzące działalność na własny rachunek oraz firmy rodzinne zajmujące się rzemiosłem lub inną działalnością, a także spółki lub konsorcja prowadzące regularną działalność gospodarczą”. Zalecenie to wprowadza również definicję mikroprzedsiębiorstwa, przedsiębiorstwa małego oraz średniego.

⁵ MGIP, *Przedsiębiorczość w Polsce 2005*, str. 92

Tab. 1. Kryteria podziału przedsiębiorstw na mikro-, małe i średnie

Klasy przedsiębiorstw	Kryteria podziału		
	Liczba zatrudnionych	Roczny obrót (lub/i)	(lub/i) Całkowity bilans roczny
Mikroprzedsiębiorstwo	mniej niż 10	mniej niż 2 mln euro	mniej niż 2 mln euro
Małe przedsiębiorstwo	mniej niż 50	mniej niż 10 mln euro	mniej niż 10 mln euro
Średnie przedsiębiorstwo	mniej niż 250	mniej niż 50 mln euro	mniej niż 43 mln euro

Źródło: Zalecenie Komisji Europejskiej 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji małych i średnich przedsiębiorstw

Nie może być uznana za przedsiębiorstwo małe i średnie firma, w której „...25% lub więcej kapitału lub praw do głosowania jest kontrolowane bezpośrednio lub pośrednio, wspólnie lub indywidualnie, przez jedno lub kilka organów państwowych”⁶ (z wyłączeniem uniwersytetów i niedochodowych ośrodków badawczych).

2. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w 2004 r.⁷ – informacje statystyczne

2.1. Liczba przedsiębiorstw

Liczba przedsiębiorstw prowadzących działalność w Polsce wynosiła w 2004 r. 1,715 mln⁸. Przedsiębiorstwa małe i średnie stanowiły 99,8% ogólnej liczby przedsiębiorstw, z tego 96,4% to przedsiębiorstwa mikro, 2,6% to przedsiębiorstwa małe, a 0,8% - przedsiębiorstwa średnie. W ogólnej liczbie przedsiębiorstw tylko 0,2% to firmy sektora publicznego (4,1 tys).

Struktura sektora prywatnego była odwzorowaniem struktury sektora przedsiębiorstw ogółem.

Przedsiębiorstw dużych w polskiej gospodarce, wg stanu na 31.12.2004 r. było 2754.

⁶ Zalecenie Komisji Europejskiej 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji małych i średnich przedsiębiorstw, art.3, ust. 4

⁷ Na podstawie: „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2004 r.”, GUS, Warszawa luty 2006; dane dotyczące działalności przedsiębiorstw w 2005 r. GUS przedstawi na początku 2007 r.

⁸ Przedsiębiorstwa aktywne, czyli prawie 48% przedsiębiorstw zarejestrowanych w systemie REGON

2.2. Struktura sektora przedsiębiorstw wg rodzaju prowadzonej działalności

We wszystkich sekcjach polskiej gospodarki dominują mikroprzedsiębiorstwa. Ich udział w sektorze przedsiębiorstw nie spada, poza przemysłem, poniżej 96,5%.

Tab. 2. Udział mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw wg rodzaju prowadzonej działalności

Sekcja gospodarki	Udział przedsiębiorstw danej sekcji w ogólnej liczbie przedsiębiorstw (%)	Udział mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw danej sekcji (%)		
		Mikro- przedsiębiorstwa	Małe przedsiębiorstwa	Średnie przedsiębiorstwa
Przemysł	12,3	88,7	7,2	3,3
Budownictwo	9,3	96,5	2,6	0,8
Handel i naprawy	35,6	97,2	2,3	0,4
Hotele i restauracje	3,3	96,8	2,8	0,3
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	8,3	98,1	1,3	0,4
Obsługa nieruchomości i firm	16,2	97,8	1,5	0,6
Edukacja	1,6	98,3	1,7	0,08
Ochrona zdrowia	5,6	98,3	1,5	0,2

Źródło: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2004 r., GUS, Warszawa luty 2006

Struktura sektora przedsiębiorstw przemysłowych wg klas wielkości odbiega od pozostałych sekcji gospodarki – 10,5% działających w tej sekcji przedsiębiorstw to firmy małe i średnie, a 0,8% - przedsiębiorstwa duże. Przemysłowe małe i średnie

firmy (z wyłączeniem mikroprzedsiębiorstw) stanowią 38% ogólnej liczby firm małych i średnich w polskiej gospodarce. Natomiast przemysłowe mikroprzedsiębiorstwa stanowią 11,3% ogólnej liczby mikroprzedsiębiorstw.

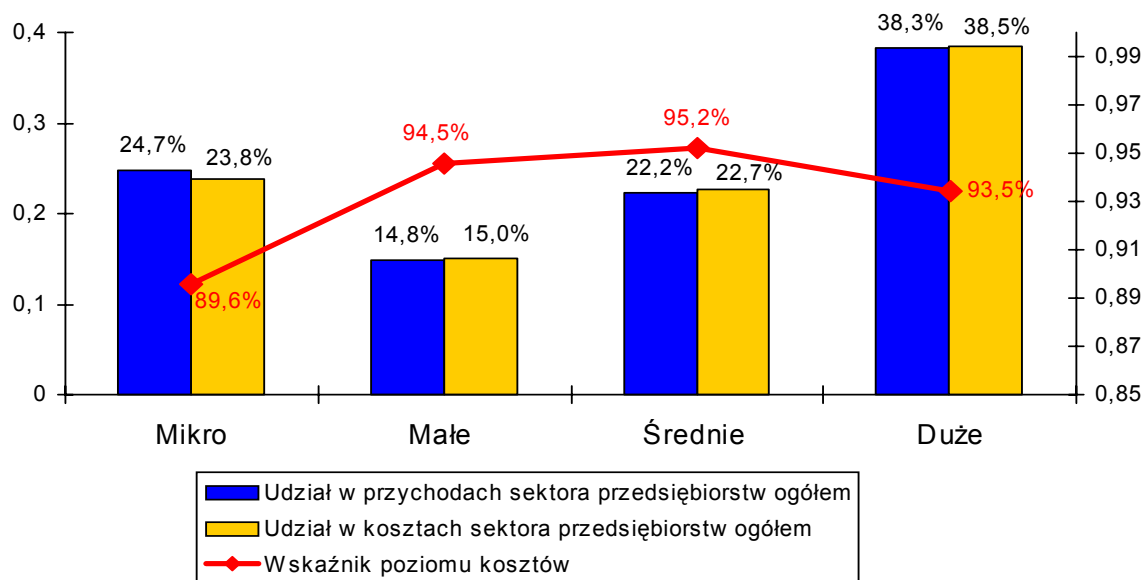
Najbardziej zdominowana przez mikroprzedsiębiorstwa jest sekcja edukacja oraz sekcja ochrona zdrowia (98,3% liczby przedsiębiorstw w tych sekcjach), aczkolwiek udział mikroprzedsiębiorstw obu tych sekcji w liczbie mikroprzedsiębiorstw ogółem wynosi tylko 7,3%.

Ponad 1/3 ogólnej liczby przedsiębiorstw funkcjonowało w 2004 r. w sekcji gospodarki handel i naprawy. Przedsiębiorstwa mikro-, małe i średnie działające w tej sekcji stanowiły 35,7% sektora MSP, a mikroprzedsiębiorstwa tej sekcji stanowiły 35,9% liczby mikroprzedsiębiorstw ogółem.

2.3. Przychody i koszty w sektorze przedsiębiorstw

Udziałowi ilościowemu sektora MSP w sektorze przedsiębiorstw nie odpowiada udział w przychodach. Rozkład przychodów i kosztów między poszczególne klasy przedsiębiorstw wskazuje na ponad 61% udział sektora MSP w przychodach i kosztach ogółem.

**Rys. 1. Przychody i koszty przedsiębiorstw wg klas wielkości - udział w przychodach i kosztach ogółem (% , 2004 r.)
Wskaźnik poziomu kosztów (% , 2004 r.)**



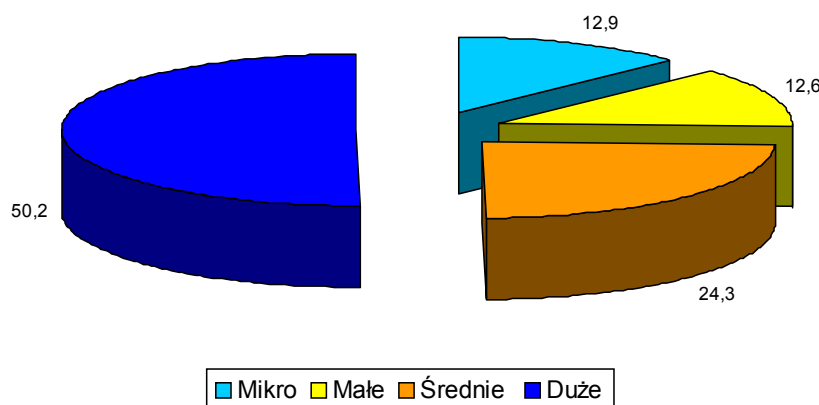
Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2004 r.”, GUS, Warszawa luty 2006

Relacja kosztów do przychodów (wskaźnik poziomu kosztów) jest najkorzystniejsza w mikroprzedsiębiorstwach. Oznacza to, że w 2004 r. ta klasa przedsiębiorstw charakteryzowała się relatywnie najwyższą rentownością działalności podstawowej w sektorze małych i średnich firm.

2.4. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

W 2004 r. nakłady inwestycyjne w sektorze przedsiębiorstw wyniosły 90,4 mld zł (ceny bieżące). Prawie 50% nakładów poniosły przedsiębiorstwa sektora MSP.

Rys. 2. Udział przedsiębiorstw, wg klas wielkości, w nakładach inwestycyjnych przedsiębiorstw ogółem w 2004 r. (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2004 r.”, GUS, Warszawa luty 2006

Przeciętna wartość nakładów inwestycyjnych przypadających na 1 przedsiębiorstwo wynosiła w 2004 r. 52,7 tys. zł. Skala rozpiętości wartości nakładów inwestycyjnych przypadających na 1 przedsiębiorstwo w poszczególnych klasach wielkości przedsiębiorstw był bardzo duża – mikroprzedsiębiorstwa przeznaczyły na inwestycje przeciętnie 6,87 tys. zł, przedsiębiorstwa małe – 263,45 tys. zł, średnie – 1,57 mln zł, a duże – 16,5 mln zł. Jednocześnie to mikroprzedsiębiorstwa przeznaczają najmniejszy w sektorze MSP odsetek nakładów inwestycyjnych na zakup używanych środków trwałych (7,1% całości swoich nakładów inwestycyjnych). W przedsiębiorstwach małych nakłady inwestycyjne na zakup używanych środków

trwałych stanowią 23,2%, a w przedsiębiorstwach średnich – 16,6% ogółu nakładów inwestycyjnych w tych firmach.

Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006

1. Informacja o badaniu

„Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006” jest 6. edycją badania MSP. Zostało ono przygotowane przez ekspertów Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan i zrealizowane na zlecenie PKPP Lewiatan przez Centrum Badania Opinii Społecznej (CBOS) w okresie 14 marca – 6 kwietnia 2006 r.

Badanie przeprowadzono na ogólnopolskiej losowej próbie 1100 aktywnych przedsiębiorstw prywatnych, firm będących własnością osób fizycznych lub spółek z większościovym udziałem kapitału prywatnego. Próba przedsiębiorstw MSP została wylosowana z operatu GUS (REGON).

Badane były przedsiębiorstwa sektora MSP zatrudniające do 249 pracowników, gdzie tytułem prawnym zatrudnienia jest terminowa lub bezterminowa umowa o pracę.

Wywiady z respondentami były realizowane metodą wywiadu bezpośredniego (face-to-face) przez ankieterów CBOS.

W badaniu uwzględnione zostały przedsiębiorstwa w każdym z województw oraz z każdej z następujących sekcji PKD:

Sekcja D – działalność produkcyjna:

1. Spożywcza i przetwórstwo spożywcze
2. Inne dobra konsumpcyjne (szybkozbywalne)
3. Trwałe dobra konsumpcyjne
4. Dobra inwestycyjne (dla innych przedsiębiorstw)
5. Dobra zaopatrzeniowe (dla innych przedsiębiorstw)
6. Inne niż wymienione w sekcji D
7. **Sekcja F** – budownictwo
8. **Sekcja G** – handel hurtowy i detaliczny
9. **Sekcja I** – transport, gospodarka magazynowa i łączność

10. Sekcja M – edukacja

Uzyskane wyniki zostały poddane procedurze ważenia, aby można było na podstawie danych z próby wnioskować o całej zbiorowości, czyli zapewnić im reprezentatywność. Opracowano trzy różne wagi:

- 1) do danych ogółem,
- 2) do danych w podziale na sekcje,
- 3) do danych w podziale na wielkość zatrudnienia.

Ankieter przeprowadzał wywiad w jednej firmie z kilkoma osobami najbardziej kompetentnymi w danej tematyce. W praktyce najczęściej respondentami byli właściciele lub współwłaściciele przedsiębiorstw.

2. Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w 2005 r.

Badania „Monitoring kondycji sektora MSP 2006” pozwalają zbadać, w oparciu o opinie przedsiębiorców, kondycję przedsiębiorstw sektora MSP w 2005 r., jego siłę konkurencyjną, czynniki tę konkurencyjność kształtujące oraz bariery ograniczające możliwości rozwoju firm małych i średnich. Należy zwrócić uwagę na fakt, iż opinie te wyrażane są z perspektywy 2006 r., po audytach księgowych, z wiedzą respondentów nt. zweryfikowanych wyników finansowych, a także z wiedzą dotyczącą tego, co wydarzyło się już w 2006 r., jakie daje on szanse na rozwój działalności, jakich barier w tym rozwoju należy się spodziewać.

2.1. Pojęcie konkurencyjności przedsiębiorstw

Konkurencyjne jest to przedsiębiorstwo, którego działalność gospodarcza prowadzi w długim okresie do wzrost wartości rynkowej. Jednak oszacowanie zmian wartości rynkowej przedsiębiorstw, które nie znajdują się w obrocie publicznym jest trudne. Dlatego przy ocenie zmian konkurencyjności przedsiębiorstw sektora MSP, należy oprzeć się m.in. na analizie zmian przychodów ze sprzedaży, zmian wyników finansowych, zmian udziału przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ogółem, zmian poziomu nakładów inwestycyjnych, zmian udziału w rynku, etc. Parametry te pozwalają ocenić kierunek zmian konkurencyjności sektora MSP. Co prawda nie zawsze wzrost przychodów ze sprzedaży oznacza wzrost wartości firmy (istotne są bowiem koszty, przy których ten wzrost osiągnięto). Nie zawsze do wzrostu wartości przedsiębiorstwa prowadzi wzrost nakładów inwestycyjnych

(inwestycje mogą być nietrafione, spóźnione, firma może przeinwestować zaburzając swoją płynność). Jednak łączne zmiany tych wartości w czasie pozwalają na ocenę konkurencyjności sektora przedsiębiorstw.

Ocena konkurencyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw na podstawie opinii przedsiębiorców, co jest przedmiotem niniejszej pracy, ma wartość dodaną w stosunku do oceny przeprowadzanej wyłącznie na podstawie danych statystycznych. Na realne zmiany wartości przychodów, zysków, eksportu, inwestycji, nakłada bowiem wartościowanie przeprowadzone przez autorów tych zmian - przedsiębiorców, którzy oceniają efekty swojej pracy przez pryzmat wykorzystanych i niewykorzystanych szans oraz barier, z którymi musieli się zmierzyć osiągnięte efekty.

2.2. Siła konkurencyjna małych i średnich przedsiębiorstw

Siła konkurencyjna przedsiębiorstwa to zdolność firmy do zwiększania przychodów ze sprzedaży, zwiększania zysków, wzrostu udziału w rynku, wzrostu sprzedaży na eksport, wzrostu inwestycji, prowadząca w długim okresie do wzrostu jego wartości rynkowej.

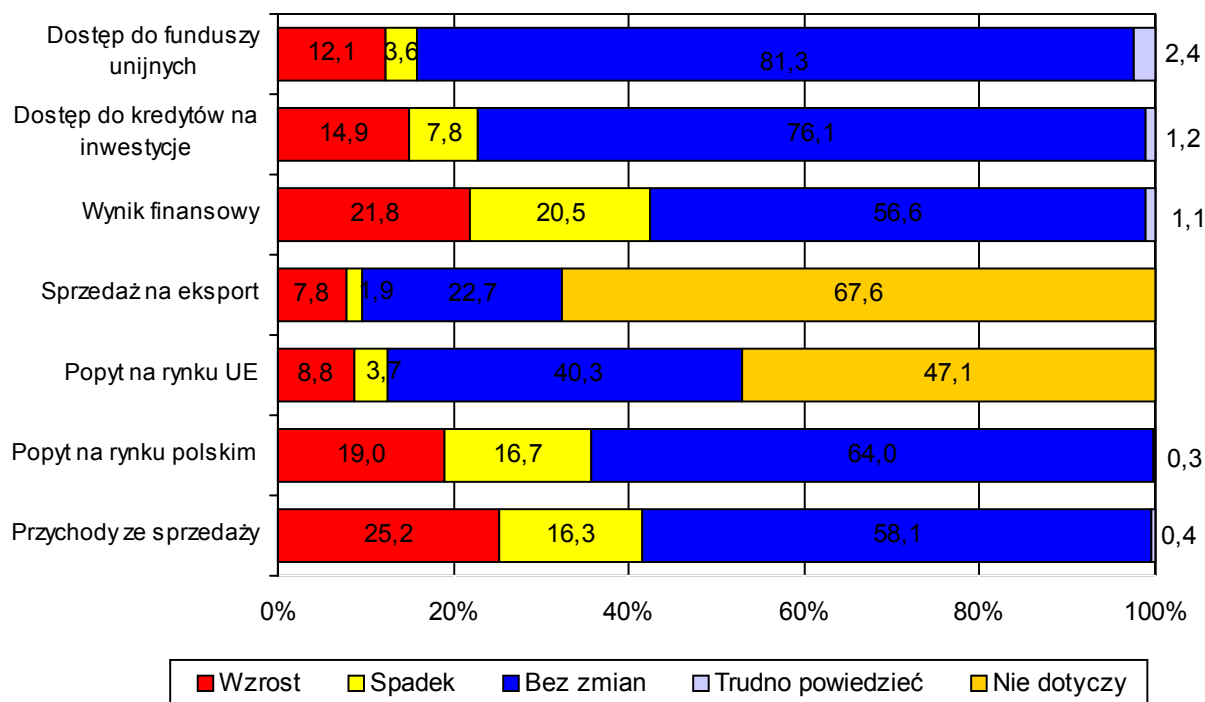
2.2.1. Wykorzystanie przez MSP szans tkwiących w wejściu Polski do UE

Rok 2005 r. pozostawał pod wpływem wejścia 1 maja 2004 r. Polski do UE. Była to duża zmiana w otoczeniu działania przedsiębiorstw, szczególnie odczuwalna przez firmy małe i średnie. Zmiana ta oznaczała dla przedsiębiorstw działających w Polsce wzrost niepewności, a co za tym idzie – także wzrost ryzyka. Z badań „Kondycja sektora MSP 2005” (poprzednia, 5. edycja badań) wynika, iż jeszcze przed wejściem Polski do UE przedsiębiorcy z sektora MSP pragmatycznie patrzyli na efekty rozszerzenia Unii – 27,8% oczekiwało pozytywnych zmian, 32,2% uważało, że zmiany będą miały charakter zarówno pozytywny, jak i negatywny. Tylko 7,5% uważało, że rozszerzenie UE będzie miało negatywny wpływ na ich działalność, a aż 32,5% nie oczekiwało żadnych zmian. Oczekiwania przedsiębiorstw wiązały się przede wszystkim ze wzrostem dostępu do funduszy unijnych, wzrostem popytu na produkty polskie na rynku unijnych, poprawą dostępności kredytów, poprawą wyników finansowych, wzrostem możliwości eksportowych, wzrostem popytu na

produkty polskie na rynku polskim, czyli z warunkami pozwalającymi na poprawę konkurencyjności przedsiębiorstw.

Z perspektywy 2006 r. MSP oceniają realizację tych oczekiwań pozytywnie. Saldo zmian wszystkich najważniejszych parametrów jest dodatnie – bezwzględnie i względnie. Względnie, bowiem w kontekście wysokiego ryzyka, które przypisane było *ex definitione* wejściu Polski do UE, brak zmian w przychodach, zyskach, popycie czy dostępie do kapitału należy odczytywać „pozytywnie”. Szczególnie, że ponad 30% MSP ocenia, że stało się to przy wzroście konkurencji, a 24,3% MSP wskazuje, że osiągnięto to mimo obniżenia cen oraz wzrostu kosztów działalności firmy (44,7% MSP), które wymusiła konkurencja wynikająca z wejścia Polski do UE. Dane te, jak na półtora roku działalności w nowych warunkach, wskazują na duży potencjał konkurencyjny firm działających na rynku polskim oraz na ich zdolności adaptacyjne i umiejętność wykorzystywania szans.

Rys. 3. Który z wymienionych efektów jest odczuwalny w firmie jako skutek wejścia Polski do UE ?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

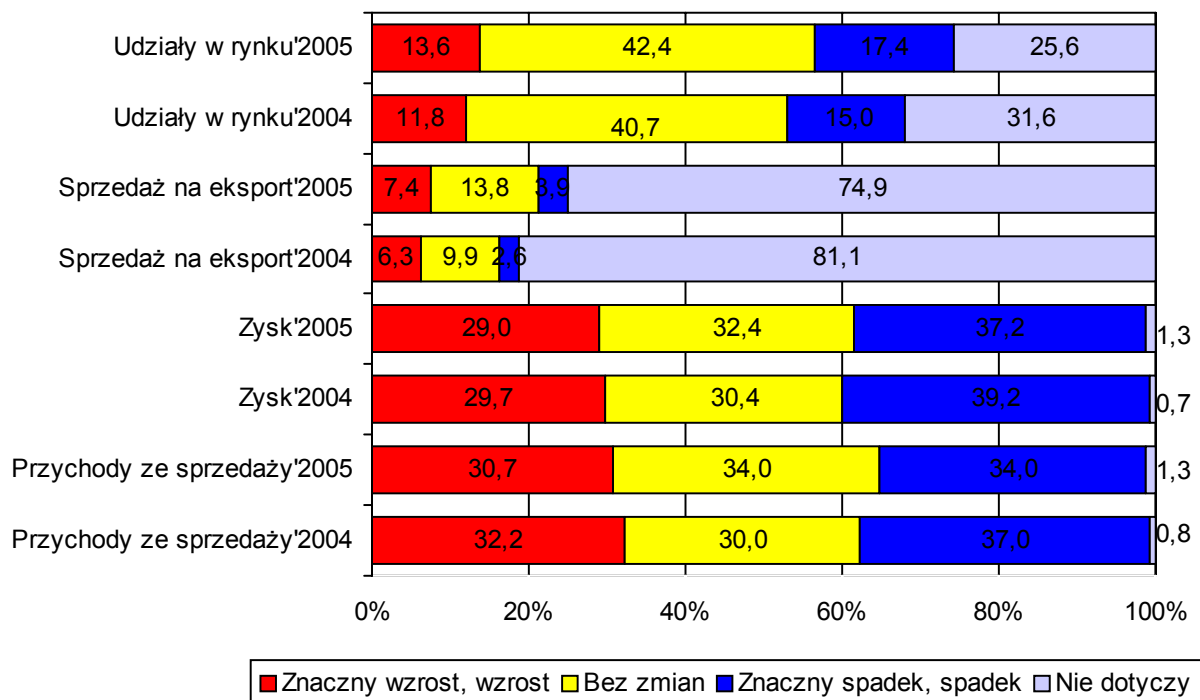
Interesujące są informacje dotyczące oceny zmian popytu na rynku unijnym. Wskazują one, że prawie 53% małych i średnich firm produkuje wyroby lub świadczy usługi, które potencjalnie leżą w obszarze zainteresowania rynków krajów UE. Tworzy to bardzo duże możliwości, które nie zostały jeszcze w pełni przez MSP wykorzystane. Przyczyny tkwią zapewne w trudnościach związanych z wejściem na rynek unijny, w tym przede wszystkim w braku wiedzy o rozwiązaniach prawnych obowiązujących na rynkach krajów UE i wynikających z tego braku wiedzy kosztach transakcyjnych, których małe i średnie firmy nie są w stanie ponieść.

2.2.2. Zmiana siły konkurencyjnej MSP w 2005 r. – przychody, zyski, eksport, udziały w rynku

Dane GUS wskazują⁹ na osłabienie w 2005 r. dynamiki pozytywnych zmian w sektorze przedsiębiorstw zatrudniających 50 i więcej pracowników, czyli w sektorze firm średnich i dużych (1% ogólnej liczby przedsiębiorstw w Polsce, czyli ok. 17 tys. firm). Przychody tej części sektora przedsiębiorstw wzrosły jedynie o 4,4% (podczas, gdy w 2004 r. o ponad 16%), zyski były niższe o ponad 15%, niższa była także rentowność (o 18,8%). Wzrosły jedynie liczba firm eksportujących oraz przychody ze sprzedaży na eksport w stosunku do przychodów ogółem, aczkolwiek w niewielkim stopniu. Utrzymała się również lepsza sytuacja firm eksportujących mierzona liczbą firm, które wypracowały w 2005 r. dodatni wynik finansowy.

A jak oceniają zmiany podstawowych wielkości mikroekonomicznych przedsiębiorstwa małe i średnie? Z badań PKPP Lewiatan wynika, że rzeczywiście wzrost sprzedaży i zysków osiągnął w 2005 r. mniejszy niż w 2004 r. odsetek MSP. Jednak było to ciągle ok. 30% firm. Ale jednocześnie mniejszy niż w 2004 r. odsetek MSP dotknęły spadki sprzedaży i zysków. Mimo osłabienia dynamiki wzrostu przychodów i zysków, które są składowymi oceny zmian konkurencyjności małych i średnich firm, tendencje tych zmian należy ocenić pozytywnie. Tym bardziej, że towarzyszył im wzrost odsetka firm, które osiągnęły wzrost sprzedaży na eksport oraz wzrost udziału w rynku.

⁹ Wyniki finansowe podmiotów niefinansowych w 2005 r., GUS, marzec 2006

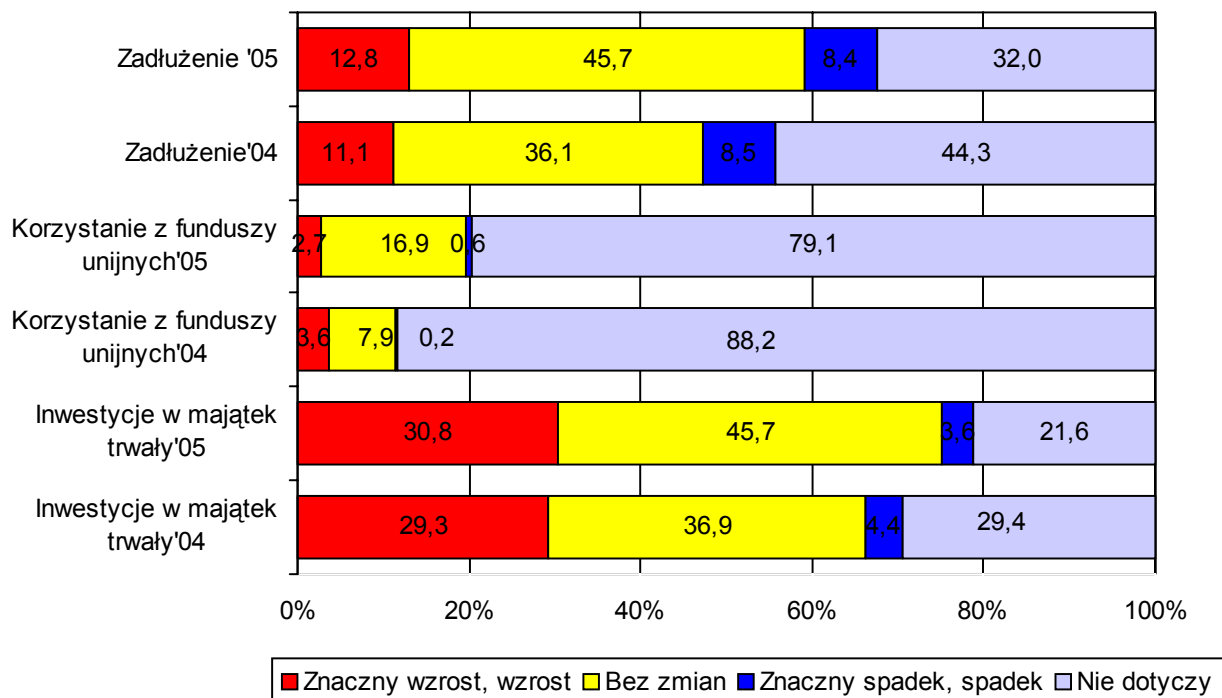
Rys. 4. Co zmieniło się w działalności firmy w latach 2004-2005 ?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

Należy również zwrócić uwagę na mniejszy w 2005 r. odsetek firm (o 7,6%), które deklarują brak związków z eksportem. Potwierdza to wzrost konkurencyjności MSP działających na rynku polskim.

2.2.3. Zmiana siły konkurencyjnej MSP w 2005 r. – inwestycje i źródła jego finansowania

Pozytywnym, z punktu widzenia kształtowania pozycji konkurencyjnej MSP, zmianom w wielkości przychodów ze sprzedaży, zysków, udziałów w rynku oraz sprzedaży na eksport towarzyszył w 2005 r. większy niż w 2004 r. roku wzrost liczby firm małych i średnich, które rozpoczęły inwestycje, a także tych, które inwestycje kontynuowały.

Rys. 5. Co zmieniło się w działalności firmy w latach 2004-2005 ?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

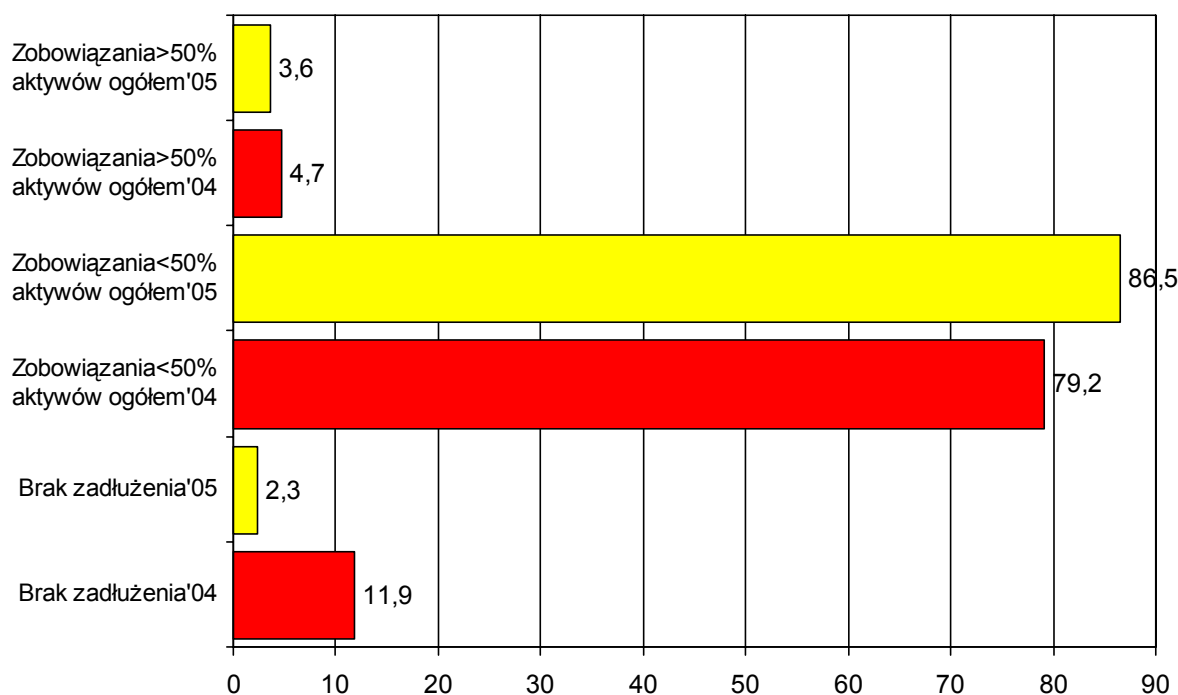
Utrzymywało się jednocześnie zjawisko niskiego poziomu korzystania z finansowania zewnętrznego. Przy 30,8% MSP deklarujących wzrost inwestycji w majątek trwały, z kapitału obcego skorzystało tylko 12,8% firm. Finansowanie zewnętrzne mogło być uzupełniane środkami z funduszy unijnych. Jednak odsetek firm małych i średnich deklarujących wzrost korzystania z tej formy finansowania był w 2005 r. mniejszy niż w 2004 r. To zaskakujące zważywszy na fakt, iż w 2004 r. nie było żadnych wypłat dla przedsiębiorstw z funduszy strukturalnych (z Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw), były jedynie wypłaty z funduszy przedakcesyjnych. Wyjaśnieniem może być realne, a nie deklaratywne podchodzenie przez MSP do odpowiedzi na pytanie o zmiany w korzystaniu z funduszy strukturalnych (w znacznie większym stopniu wiedzą i rozumieją, co to są fundusze strukturalne i co oznacza skorzystanie z funduszy unijnych).

Przedsiębiorstwa małe i średnie wykazują zatem pozytywne zmiany w „zdolnościach” konkurencyjnych mierzonych zmianami przychodów ze sprzedaży, zysków z działalności, przychodów ze sprzedaży na eksport czy wzrostem udziałów w rynku.

Cały czas jednak poprawiają pozycję konkurencyjną w oparciu o środki własne, niechętnie korzystając z zewnętrznych źródeł finansowania.

Tę wysoką skłonność do zachowawczego finansowania majątku (w powyżej 50% z kapitałów własnych) potwierdza deklarowany przez MSP poziom zadłużenia.

**Rys. 6. Poziom zadłużenia przedsiębiorstwa
(zobowiązania/aktywa ogółem; % firm)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

W 2005 r. nie nastąpiły istotne zmiany w strukturze finansowania majątku. Zachowawcza strategia finansowania majątku nie sprzyja zwiększaniu potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw – ogranicza ich możliwości rozwoju, możliwości zmiany struktury asortymentowej, zmiany kanałów dystrybucji, poprawy jakości obsługi klientów, poprawy jakości oferowanych produktów i usług.

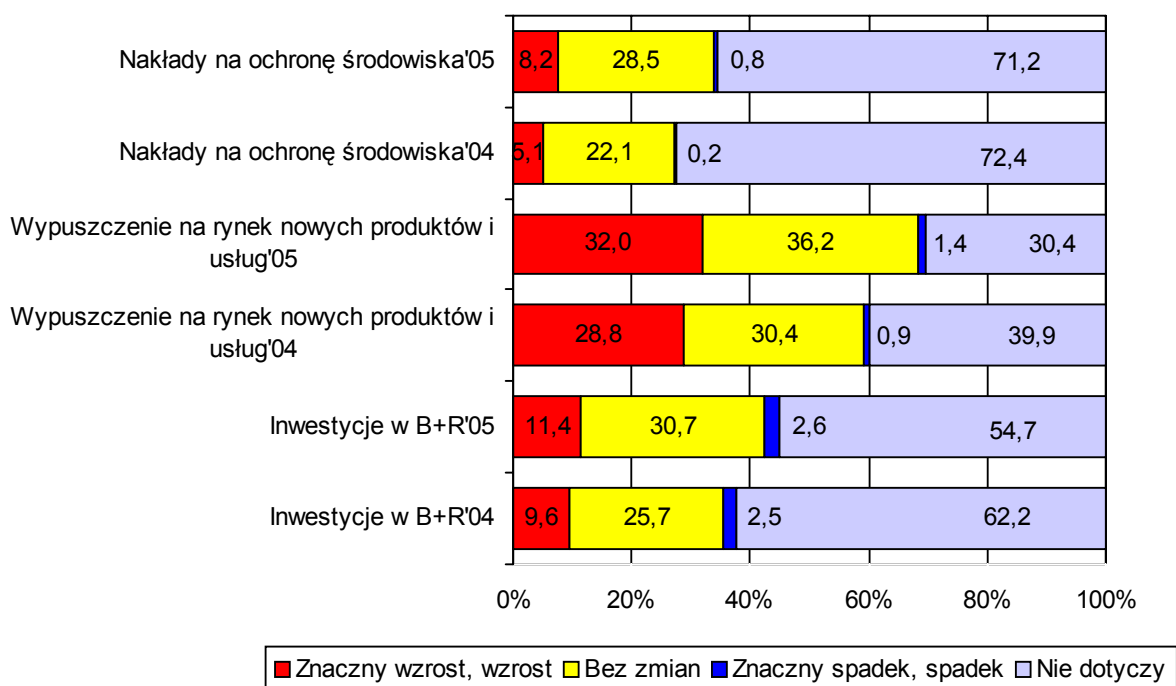
Luki tej nie wypełnia środki z funduszy unijnych, które są uzupełnieniem kapitałów własnych przedsiębiorstw. W ramach SPO WKP na lata 2004-2006 jest bowiem zaplanowane do wykorzystania przez przedsiębiorstwa i instytucje otoczenia biznesu łącznie 1,7 mld euro (7,6% inwestycji całego sektora przedsiębiorstw w 2004 r., czyli przeciętnie – 2,5% rocznej ich wartości). Skala uzupełnienia z funduszy strukturalnych nie mogła być w 2005 r. wysoka także dlatego, że wypłacone w tym

roku środki z SPO WKP stanowiły jedynie ok. 3% wartości całości funduszy strukturalnych ulokowanych w SPO WKP.

2.2.4. Zmiana siły konkurencyjnej MSP w 2005 r. – czynniki proinnowacyjne

W 2005 r. małe i średnie przedsiębiorstwa zmieniły swoje podejście do inwestycji w badania i rozwój, a także do inwestycji w nowe produkty i usługi. Powinno to poprawić ich potencjał konkurencyjny w średnim okresie. Pozytywnie na ten potencjał wpływać powinny także rosnące wydatki na ochronę środowiska, które generują co prawda koszty, ale jednocześnie pokazują MSP jako firmy odpowiedzialne społecznie, co może być istotnym elementem budowania pozycji konkurencyjnej na rynku europejskim, na którym firmy uwzględniające potrzeby zrównoważonego rozwoju są chętniej zapraszane do współpracy.

Rys. 7. Co zmieniło się w działalności firmy w latach 2004-2005 ?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006.

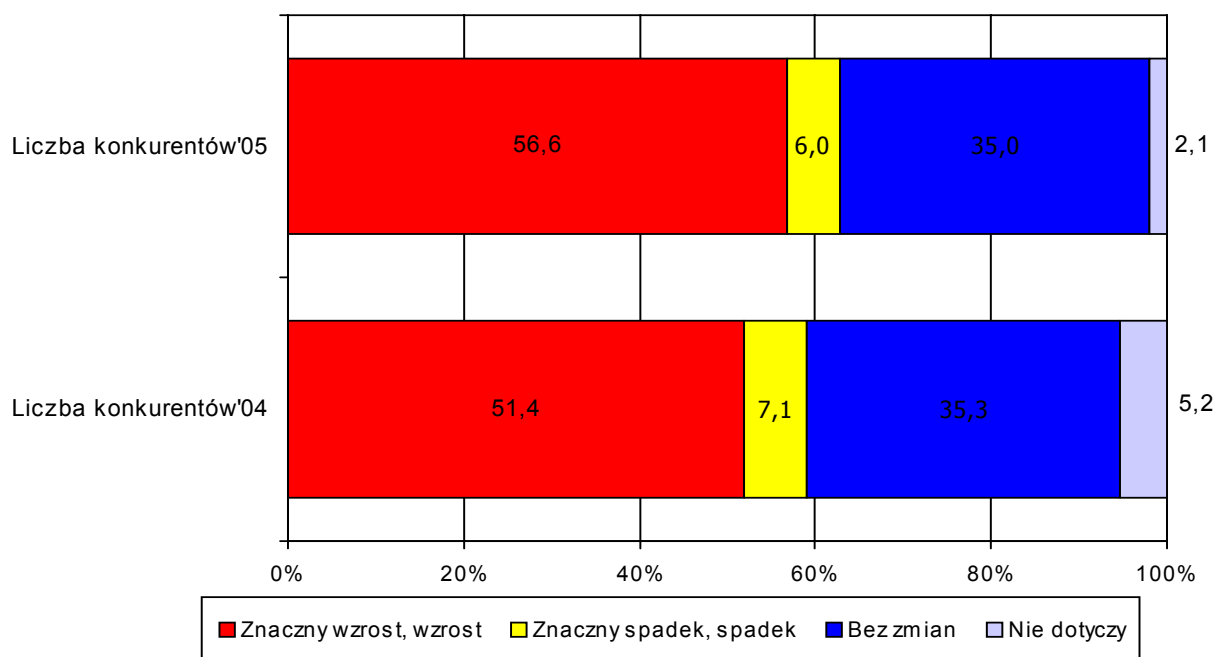
Bardzo ciekawe są zmiany, które dokonały się w tym obszarze między 2004 a 2005r. Coraz mniejszy odsetek MSP deklaruje, że nie jest zainteresowana inwestycjami w badania i rozwój, inwestycjami w nowe produkty i usługi oraz inwestycjami w ochronę

środowiska. Zmiany są bardzo wyraźne, mimo krótkiego okresu obserwacji. Wskazuje to na coraz szersze rozumienie potrzeby innowacji tak technologicznych, jak i produktowych oraz wpływu społecznej odpowiedzialności (ochrona środowiska) na budowanie pozycji konkurencyjnej na rynku.

2.2.5. Zmiana siły konkurencyjnej MSP w 2005 r. w warunkach rosnącej konkurencji

Wszystkie zmiany obserwowane w 2005 r. dokonują się, w opinii MSP, przy wzroście konkurencji, która wydaje się motywować małe i średnie firmy do zachowań, do których nie były skłonne – nie widząc dla nich uzasadnienia – przed wejściem Polski do UE.

Rys. 8. Zmiana liczby konkurentów w latach 2004-2005



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

Rosnąca konkurencja na rynku nie ogranicza jednak możliwości wzrostu przychodów ze sprzedaży i wzrostu zysków. Pozwala także na wzrost udziału w rynku (12% MSP) przy jednoczesnym wzroście przychodów ze sprzedaży. Oznacza to, że mamy do czynienia z rozszerzaniem się rynku, zwiększaniem jego chłonności. Towarzyszy temu wzrost liczby małych i średnich firm, które eksportują. Jednocześnie w grupie

firm eksportujących rośnie udział firm, które zwiększają przychody z eksportu. Wskazuje to na wzrost siły konkurencyjnej małych i średnich firm – w 2005 r. udało im się rozszerzyć rynek polski, a także z sukcesem konkurować na rynkach zagranicznych.

2.3. Inwestycje MSP w 2005 r.

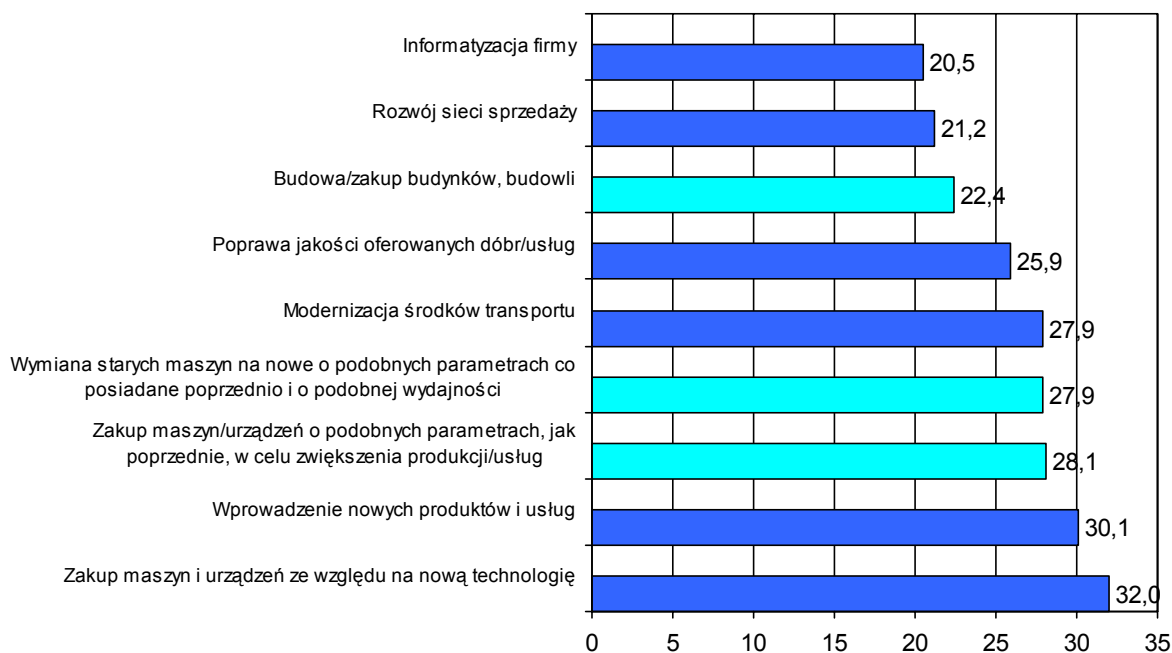
O tym, czy przedsiębiorstwa same odczuwają wzrost siły konkurencyjnej i chcą ją wykorzystać dla poprawy wyników, poprawy pozycji na rynku, a tym samym do wzrostu wartości firmy, świadczyć może podejmowanie przez nie inwestycji oraz struktura tych inwestycji.

W 2005 r. inwestycje rozpoczęło 22,5% MSP, wobec 24,6% rok wcześniej (spadek o 8,5%). Ale jednocześnie o 8,5% więcej MSP kontynuowało inwestycje rozpoczęte w latach poprzednich. W 2005 r. także więcej firm jednocześnie kontynuowało inwestycje z lat poprzednich i podjęło nowe. W efekcie odsetek firm nie inwestujących spadł z 51% w 2004 r. do 42,7% w 2005 r. Jednak firm, które nie widzą potrzeby inwestowania jest ciągle bardzo dużo i należy o tym pamiętać analizując przyczyny braku wykorzystania potencjału tkwiącego w sektorze MŚP w Polsce.

W 2005 r. inwestowało 57,3% firm małych i średnich (czyli o 17% więcej niż w 2004 r.). To z jednej strony efekt poprawy koniunktury gospodarczej, która i w 2004 r., i w 2005 r. wymieniania była jako główna bariera niepodejmowania inwestycji. Ale z drugiej strony – przyglądając się strukturze inwestycji – na wzrost liczby firm inwestujących wpłynęła także świadomość, że bez inwestycji w nowe technologie, nowe produkty, w poprawę jakości usług, rozwój sieci sprzedaży, nie uda się zbudować przewagi konkurencyjnej na rynku polskim, a tym bardziej na rynku europejskim.

Rys. 9. W co inwestowano w 2005 r. (i)

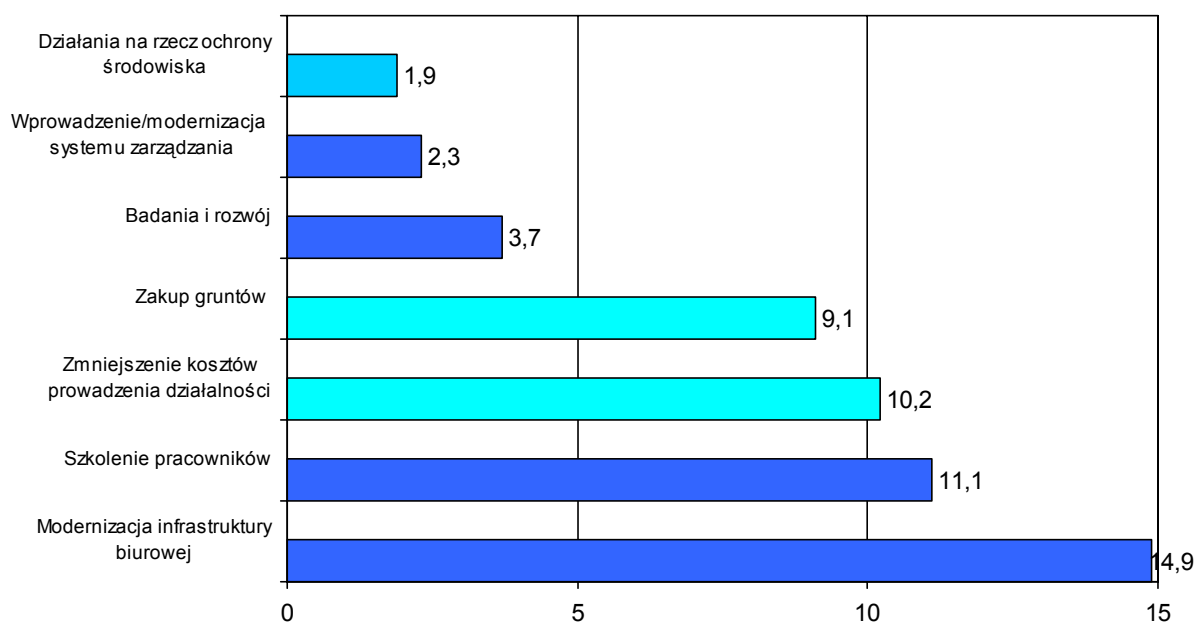
(łącznie wskazanie czterech głównych obszarów, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

Rys. 10. W co inwestowano w 2005 r. (ii)

(łącznie wskazanie czterech głównych obszarów, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

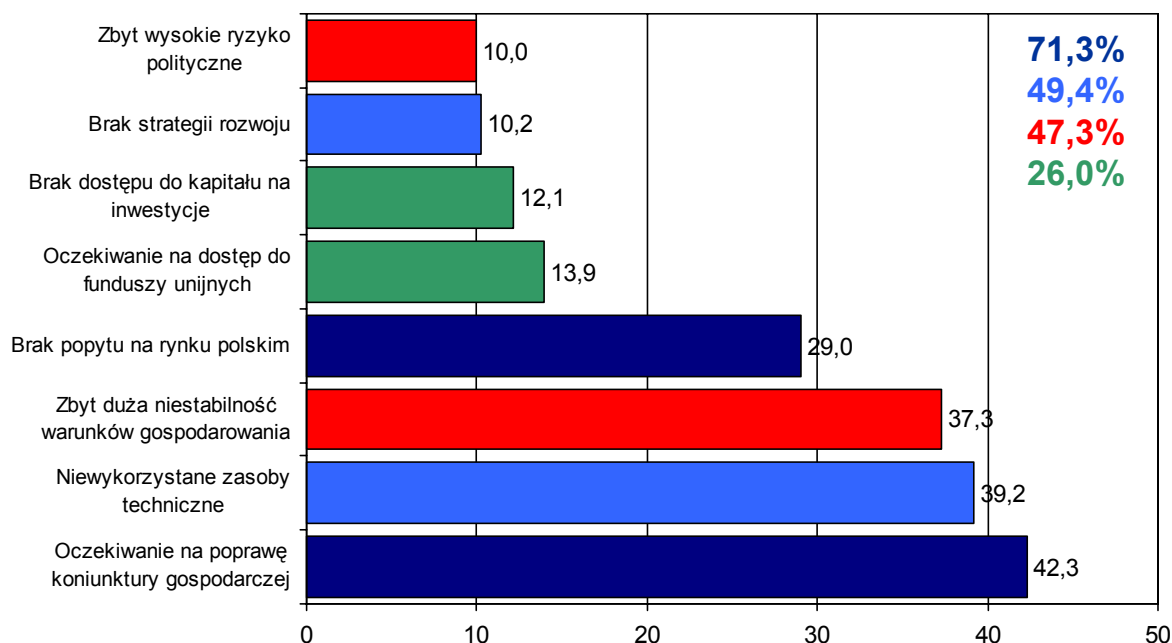
Wśród czterech głównych obszarów inwestycji realizowanych przez MSP w 2005 r. prawie 1/3 stanowiły inwestycje w zakup maszyn związanych z wprowadzaniem nowych technologii, a 3/4 stanowiły inwestycje o szeroko rozumianym charakterze innowacyjnym (w tym np. w szkolenie pracowników).

Jednak inwestycje w badania i rozwój były istotne dla niewielkiego odsetka firm małych i średnich (3,7% firm wskazało B+R jako jeden z czterech głównych obszarów inwestycji; 0,9% odsetek firm wskazało B+R jako swój główny obszar inwestycji). Oczywiście nakłady na badania i rozwój nie są i nie mogą być głównym kierunkiem inwestycji MSP, jednak odsetek firm wskazujących B+R jako jeden z czterech głównych obszarów inwestycji jest bardzo mały i pokazuje, że B+R traktowana są przez absolutną większość przedsiębiorstw w Polsce jako sfera obca ich potrzebom. Jest to w dużej mierze efekt tego, że przez 16 lat gospodarki rynkowej nie udało się w Polsce wytworzyć takich relacji między sferą badawczo-rozwojową a sferą działalności gospodarczej, które skłaniałyby je do współpracy – przedsiębiorstwa nie widzą wartości dodanej w finansowaniu badań nad nowymi rozwiązaniami, gdyż wiąże się to dla nich z wysokimi kosztami i ryzykiem. Nie są skłonne również do inwestycji we własne centra badawczo-rozwojowe, co akurat wydaje się być w pełni uzasadnione, w przypadku większości firm małych i średnich, skalą ich działania. Z drugiej strony w sferze badawczo-rozwojowej nie wytworzyła się potrzeba komercjalizacji prowadzonych badań, gdyż istniejący system finansowania tej sfery takim potrzebom nie sprzyjał (na efekty uchwalonej w 2005 r. przez Sejm ustawy o finansowaniu działalności innowacyjnej, która wprowadza instrumenty finansowe zmniejszające koszty i ryzyko bezpośredniego inwestowania przez przedsiębiorstwa w sferę B+R oraz na efekty zmian w ustawie o jbr należy poczekać).

Więszemu odsetkowi małych i średnich firm towarzyszy ciągle duża (42,7% MSP) liczba firm, które w ogóle nie inwestowały w 2005 r. Najczęstszą przyczyną niepodejmowania nowych inwestycji przez małe i średnie przedsiębiorstwa jest słaba koniunktura na rynku. Wskazywanie na tę przyczynę świadczy o braku umiejętności tworzenia okazji przez sporą część małych i średnich przedsiębiorstw. Nie jest to taktyka pozwalająca na budowanie przewagi konkurencyjnej. Czekanie z inwestycjami na poprawę koniunktury i wzrost popytu na rynku powoduje, że przedsiębiorstwo zawsze będzie spóźnione, wyprzedzą je ci, którzy podjęli ryzyko

„wyprzedzenia rynku” i modernizują swój aparat wytwórczy. Wyprzedzić je może także import.

Rys. 11. Najważniejsze przyczyny braku inwestycji w 2005 r.
(łącznie wskazania trzech najważniejszych przyczyn; %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

Postrzeżenie przez 71,3% małych i średnich firm braku dobrej koniunktury i braku popytu jako bariery rozwoju, w tym rozwoju opartego na inwestycjach, nie jest w większości tych firm barierą zewnętrzną o popytowym charakterze. Jest zdecydowanie brakiem w tych MSP umiejętności tworzenia okazji – szukania nowych rynków zbytu, szukania nowych produktów, poszukiwania nowych kanałów dystrybucji. Zatem w większości przypadków są to bariery wewnętrzne, wynikające z braku wiedzy. Problem polega na tym, że umiejętności tych brakuje prawie 3/4 małych i średnich firm.

3. Czynniki kształtujące pozycję konkurencyjną MSP w 2005 r.

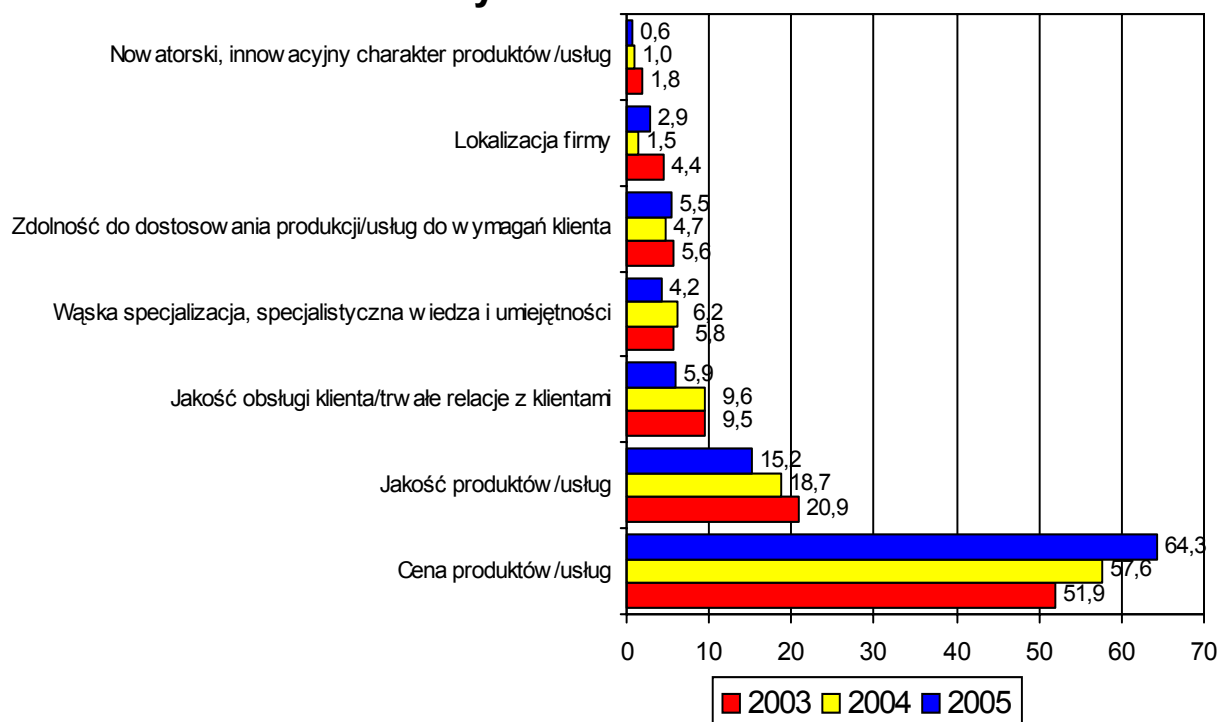
Pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa „...warunkują, oprócz pozycji rynkowej, także wyniki w sferze finansowej, w tym stan zadłużenia, osiągnany zysk netto i

przepływy pieniężne oraz poziom kapitałów własnych, jakość zarządzania oraz innowacyjność technologiczna i powiązania kapitałowe”¹⁰.

3.1. Cena - dominujący czynnik kształtujący pozycję konkurencyjną MSP

Siła konkurencyjna części małych i średnich przedsiębiorstw rośnie. Przychody i zyski 30% MSP wzrosły w 2005 r., rosną udziały w rynku (12% przedsiębiorstw), przybywa eksporterów. Przedsiębiorstwa inwestują więcej, aczkolwiek rzadko sięgają po finansowanie obce przy realizacji tych inwestycji. Bardzo powoli, ale jednak zaczynają rozumieć potrzebę inwestycji w badania i rozwój, czy w ochronę środowiska. Ciągłe jednak przedsiębiorstwa opierają swoją działalność na oferowaniu produktów i usług o niskiej cenie.

Rys. 12. Czynniki decydujące o konkurencyjności firmy w latach 2003-2005



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

¹⁰ Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, pr. pod red. J.Bossaka i W.Bieńkowskiego, SGH, Warszawa 2001, t. I, s.47

Już w 2004 r. odsetek małych i średnich przedsiębiorstw, które wskazały cenę jako podstawę swojej pozycji konkurencyjnej wzrósł w stosunku do 2003 r. o 11,8%. W 2005 r. ten wzrost jest prawie taki sam – 11,6%. W 2005 r. wyniki badań dotyczące kondycji MSP w 2004 r. sprowokowały do wniosku, że cena ma zbyt silną wagę w budowaniu pozycji konkurencyjnej firm, bowiem polskie przedsiębiorstwa nie są w stanie wygrać w średnim i długim okresie konkurencji cenowej z firmami z Chin oraz z Indii. A także do wniosku, że świadczy to o krótkim horyzoncie działania MSP, braku strategii budowy pozycji konkurencyjnej w dłuższym horyzoncie czasu. Poza tym tendencja ta może być efektem wejścia Polski do UE i obaw MSP dotyczących nasilenia się konkurencji tak na rynku polskim, jak i na rynku unijnym.

Tak sformułowane wnioski doprowadziły do postawienia tezy, że jeżeli jednak tak wyraźna tendencja do opierania budowy pozycji konkurencyjnej na cenie utrzyma się w kolejnych latach, doprowadzi to małe i średnie przedsiębiorstwa do utraty wypracowanych przewag i osiągniętej na rynku pozycji. Tym bardziej, że towarzyszył tej tendencji spadek znaczenia jakości produktów i usług dostarczanych na rynek (o 10,5% mniejszy niż w 2003 odsetek firm deklarował w 2004 r. wagę tego czynnika dla budowy pozycji konkurencyjnej na rynku). Towarzyszył jej także spadek i tak bardzo niskiego udziału nowatorskiego, innowacyjnego charakteru produktów i usług jako czynnika, na którym chciałyby bazować MSP (spadek z 1,8% do 1%).

Wyniki badań w 2006 r. nasiliły wszystkie te tendencje. Pozycja ceny jako głównego czynnika pozwalającego na budowanie pozycji konkurencyjnej znacząco wzmocniła się, spadło znaczenie jakości produktów, jakości obsługi klienta, specjalistycznej wiedzy i umiejętności oraz nowatorskiego, innowacyjnego charakteru produktów i usług. Tak silnie zarysowana tendencja, która utrzymuje się kolejny rok wymaga szukania przyczyn także poza tymi wskazanymi już w 2005 r. w oparciu o wyniki badania dotyczącego 2004 r. Należy zwrócić tu uwagę na kilka kwestii:

- 1) następuje wzrost liczby małych i średnich przedsiębiorstw, które poszukują rynków zbytu poza Polską,
- 2) wejście na te rynki wymaga w większości przypadków korzystania z pośrednictwa firm umiejscowionych już na tych rynkach, a to oznacza konieczność zaoferowania takiej ceny, przy której cena ostateczna, z którą produkt i usługa trafia na rynek, a w którą wliczona jest także marża pośrednika, będzie atrakcyjna dla danego rynku,

- 3) niskie nakłady na badania i rozwój w Polsce, brak systemowych rozwiązań pozwalających na komercjalizację wyników badań spowodowały, że polskie przedsiębiorstwa nie dysponują, w swej masie, nowoczesnymi produktami i usługami. Oferują albo produkty i usługi niszowe, ale wtedy popyt na nie jest duży i chcąc go zwiększyć, muszą oferować konkurencyjną cenę, albo produkty nie posiadające nowoczesnego, innowacyjnego charakteru, takie, które już od dawna znajdują się na danym rynku, znane potencjalnym klientom, i aby je sprzedać, muszą zaoferować coś, co produkty te wyróżni – niską cenę,
- 4) brak wsparcia dla dyfuzji innowacji, a w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw przede wszystkim brak wsparcia procesu transferu innowacji spowodował, że proces unowocześniania oferty produktowej i usługowej idzie bardzo wolno. Pozostawienie przez wiele lat całego ciężaru kosztów i ryzyka wprowadzania innowacji na przedsiębiorstwach, bez możliwości skorzystania przez nie ze wsparcia w postaci dostępu do tańszego kredytu, możliwości odliczenia od podatku części poniesionych na działania proinnowacyjne kosztów, brak dostępu do kapitału finansującego projekty o podwyższonym ryzyku, brak systemu poręczeń i gwarancji kredytowych, etc. nie zaktywizowało polskich przedsiębiorstw do proinnowacyjnych postaw, zorientowało je jednokierunkowo – na obniżanie kosztów i oferowanie produktów i usług o niskiej cenie.

Analizy wymagałyby tu także tendencje dotyczące zmian pożądaney przez konsumentów oferty produktowej i usługowej obserwowane na rynkach rozwiniętych. Widać już bowiem wyraźnie zmiany, które przejawiają się wzrostem roli produktów sprzedawanych przez duże przedsiębiorstwa handlowe pod własną marką, a nie marką producenta. Tendencja ta wspiera znaczenie ceny w budowaniu pozycji konkurencyjnej przez producentów i oznacza sytuację, w której - przy sprzedaży większości produktów i usług - cena nabiera trwale dużego znaczenie.

Należy w związku z tym zaakceptować wysoką pozycję ceny na liście czynników mających wpływ na zdolności konkurowania przedsiębiorstw. Nie oznacza to jednak, że należy akceptować osłabianie siły innych czynników mogących kształtować pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw – poprawy jakości produktów, poprawy jakości obsługi klienta, specjalizacji, unowocześniania produktów i usług, etc. I tu uwagi dotyczące braku systemowych rozwiązań wspierających proces poprawy jakości i unowocześniania produktów i usług pozostają dalej w mocy. Sama ustawa o wspieraniu działalności innowacyjnej i zawarte w niej rozwiązania nie wystarczy. Jej

wdrożenie wymaga finansowania ze środków publicznych, a to wymaga reformy finansów publicznych, dzięki której zwiększy się ilość środków które będzie można przeznaczać z budżetu na cele prorozwojowe.

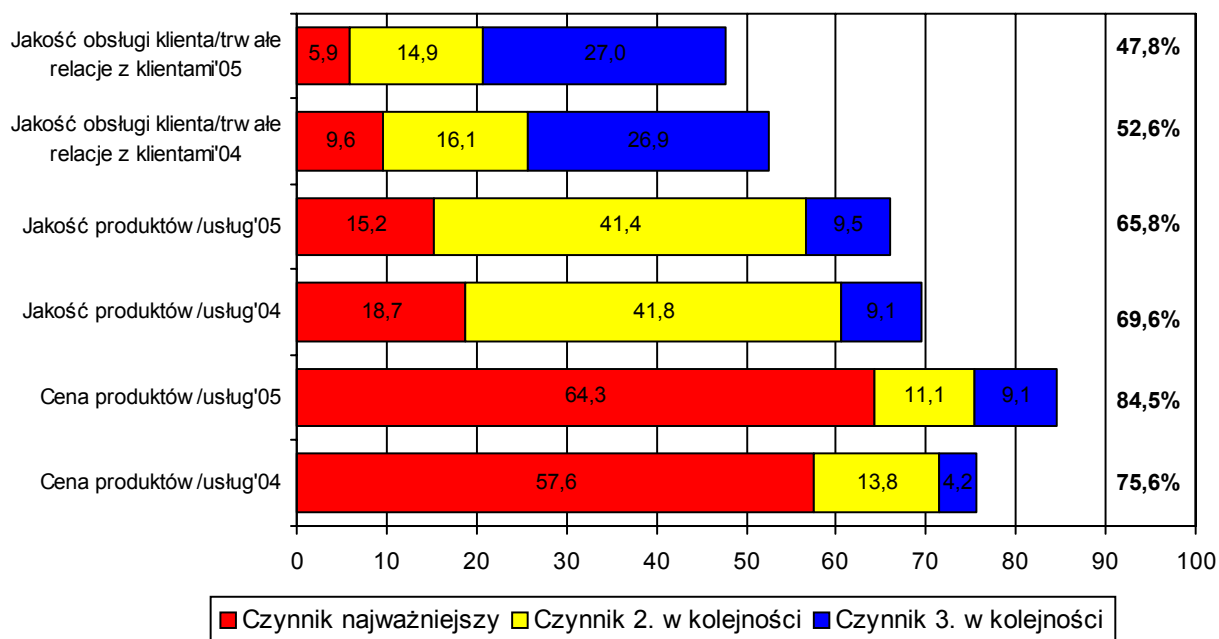
Jedynym czynnikiem, poza ceną, którego znaczenie w 2005 r. w stosunku do 2004 r. wzrosło, jest lokalizacja firmy. Małe i średnie przedsiębiorstwa odczuwają zapewne coraz bardziej koszty transportu (wzrost cen ropy naftowej), koszty dostępu do informacji, a przede wszystkim brak infrastruktury, nie tylko dróg, ale także brak infrastruktury umożliwiającej dostęp do internetu (dostęp do internetu ma niewiele ponad 80% MSP).

Warto przyjrzeć się także trzem najważniejszym czynnikom budującym, w opinii małych i średnich firm, ich pozycję konkurencyjną na rynku. Okazuje się, że odsetek wskazań na cenę jako najważniejszy, drugi i trzeci w kolejności czynnik łącznie wzrósł w stopniu większym niż odsetek wskazań na cenę jako czynnik najważniejszy. Potwierdza to wzrost roli ceny w kształtowaniu pozycji konkurencyjnej MSP.

Jednocześnie łączny odsetek wskazań na jakość produktów i usług jako najważniejszego, drugiego i trzeciego w kolejności czynnika kształtującego pozycję konkurencyjną, mimo iż mniejszy niż w 2004 r., to jednak znacząco rośnie w stosunku do ceny. To samo zjawisko obserwujemy w przypadku jakości obsługi klienta i specjalizacji.

Rys.13. Czynniki decydujące o konkurencyjności firmy w latach 2004-2005 ? (i)

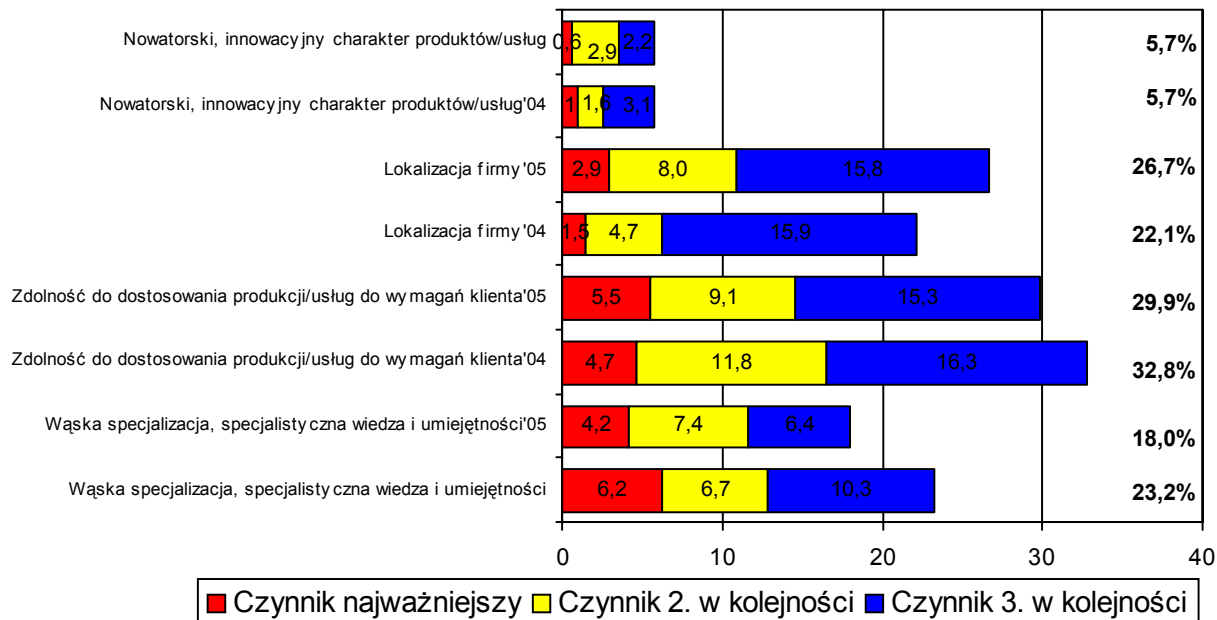
(łącznie 3 najważniejsze czynniki; % MŚP)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

Rośnie także, mimo iż wolniej niż w 2004 r., znaczenie pozostałych badanych czynników (poza nowatorskim, innowacyjnym charakterem produktów i usług). Jednak wyraźnie coraz mniejsze znaczenie ma wąska specjalizacja, specjalistyczna wiedza i umiejętności. Rośnie natomiast znaczenie lokalizacji (łącznie, jako najważniejszego, drugiego i trzeciego w kolejności czynnika), co potwierdza tezę dotyczącą tego czynnika postawioną wyżej. Niepokoi niewielkie znaczenie nowatorskiego, innowacyjnego charakteru produktów i usług, które prawdopodobnie wynika z braku proinnowacyjnego myślenia w małych i średnich firmach, które nie zostało wykształcone wspierającymi działaniami systemowymi, o czym także już była mowa wcześniej.

Rys. 14. Czynniki decydujące o konkurencyjności firmy w latach 2004-2005 ? (łącznie 3 najważniejsze czynniki; % MŚP)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

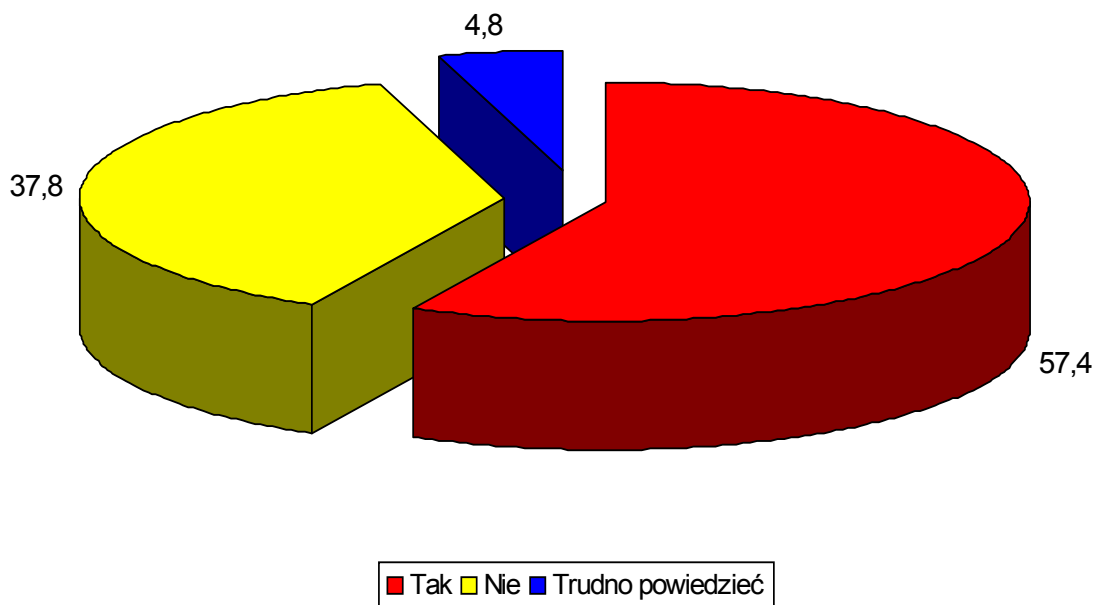
Biorąc pod uwagę oddziaływanie trzech, a nie jednego czynnika widać jednak wyraźnie, że co prawda pozycja ceny jako elementu budującego pozycję konkurencyjną małych i średnich przedsiębiorstw jest niezagrażona, ale znaczenie dla budowania pozycji konkurencyjnej innych czynników, takich jak jakość produktów i usług, jakość obsługi klienta, zdolność do dostosowania oferty produktowej i usługowej do potrzeb klienta i wąska specjalizacja, jest także duże.

3.2. Innowacyjność – przyszły czynnik budowania pozycji konkurencyjnej MSP?

Analiza inwestycji prowadzonych przez firmy małe i średnie w 2005 r. wskazuje, że miały one w większości charakter proinnowacyjny. Większość firm inwestowała w rzeczowe środki trwałe związane z wprowadzaniem nowych technologii, wprowadzała nowe produkty, inwestowała w poprawę ich jakości, finansowała rozwój nowych kanałów dystrybucji. Przedsiębiorstwa małe i średnie wyraźnie widzą

potrzebę wprowadzenia do działalności innowacji – nowego produktu, nowej technologii, nowego systemu organizacji i zarządzania, etc.

Rys. 15. Czy firmie przydatne byłyby działania innowacyjne ?



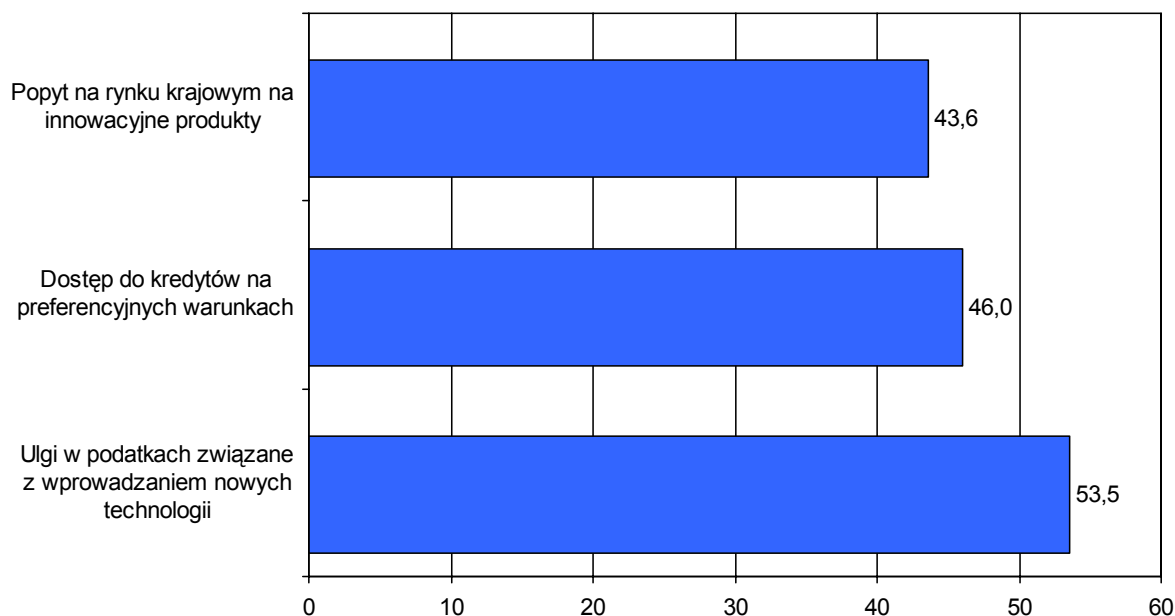
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

Ograniczeniem dla większej skłonności do innowacji są koszty i ryzyko. MSP wyraźnie wskazują, że czynnikami, które w sposób istotny zwiększyłyby innowacyjność jest obniżenie kosztów i ryzyka poprzez wsparcie ze środków publicznych wydatków na inwestycje innowacyjne w drodze wprowadzenia ulg w podatkach oraz dostępu do kredytu na preferencyjnych warunkach. Biorąc pod uwagę fakt, iż badanie, którego wyniki są podstawą tej analizy, było prowadzone w marcu i kwietniu 2006 r., należy wskazać na brak wiedzy małych i średnich firm dotyczącej istniejących już możliwości korzystania z ulg w podatkach i kredytów udzielanych na preferencyjnych warunkach (kredyt technologiczny) na inwestycje o innowacyjnym charakterze, które zostały wprowadzone ustawą o wspieraniu działalności innowacyjnej (weszła w życie z początkiem 2006 r.). Odpowiedzialnością za ten brak wiedzy należy w części obarczyć same przedsiębiorstwa, których ponad 57% deklaruje potrzebę wzrostu innowacyjności, a nie potrafi zgromadzić wiedzy, która tę innowacyjność pozwoliłaby im wdrożyć. Ale w części także instytucje

administracji publicznej, które wykazują niską skuteczność przekazywania szerokiej publiczności informacji o dostępnych proinnowacyjnych rozwiązaniach.

Rys. 16. Jakie czynniki zwiększyłyby innowacyjność firmy ? (i)

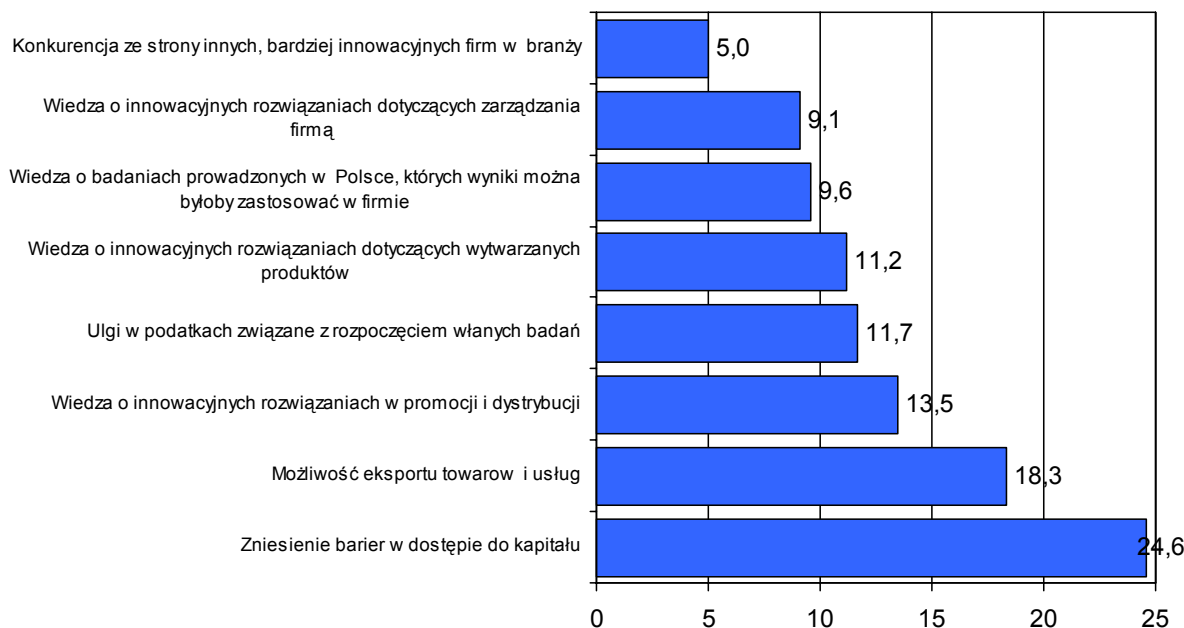
(łącznie wskazanie trzech głównych czynników, % MŚP)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

W grupie najważniejszych czynników ograniczających skłonność MSP do inwestowania znalazł się również brak popytu na rynku polskim na produkty innowacyjne. Oznacza to, że małe i średnie firmy definiują odbiorcę swoich produktów i usług jako takiego, dla którego podstawowym kryterium decyzji konsumpcyjnych jest cena, a tym samym cenowa elastyczność popytu (wrażliwość zapotrzebowania na produkt/usługę na zmianę ceny) zgłaszanego przez tego odbiorcę jest wysoka. W takiej sytuacji ryzyko wprowadzenia rozwiązań, które podniosą koszt wyprodukowania i dostarczenia produktu lub usługi, a tym samym spowodują konieczność podniesienia ceny, jest duże i trudno oczekiwać, aby małe i średnie firmy takie ryzyko podjęły. Widać tu bardzo silny związek z głównym czynnikiem budującym w opinii MSP ich pozycję konkurencyjną na rynku – ceną.

Istotnym czynnikiem ograniczającym skłonność MSP do innowacyjności jest też brak wiedzy o innowacyjnych rozwiązaniach, które firmy małe i średnie mogłyby u siebie zastosować.

Rys. 17. Jakie czynniki zwiększyłyby innowacyjność firmy ? (ii)*(łącznie wskazanie trzech głównych czynników, %)*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

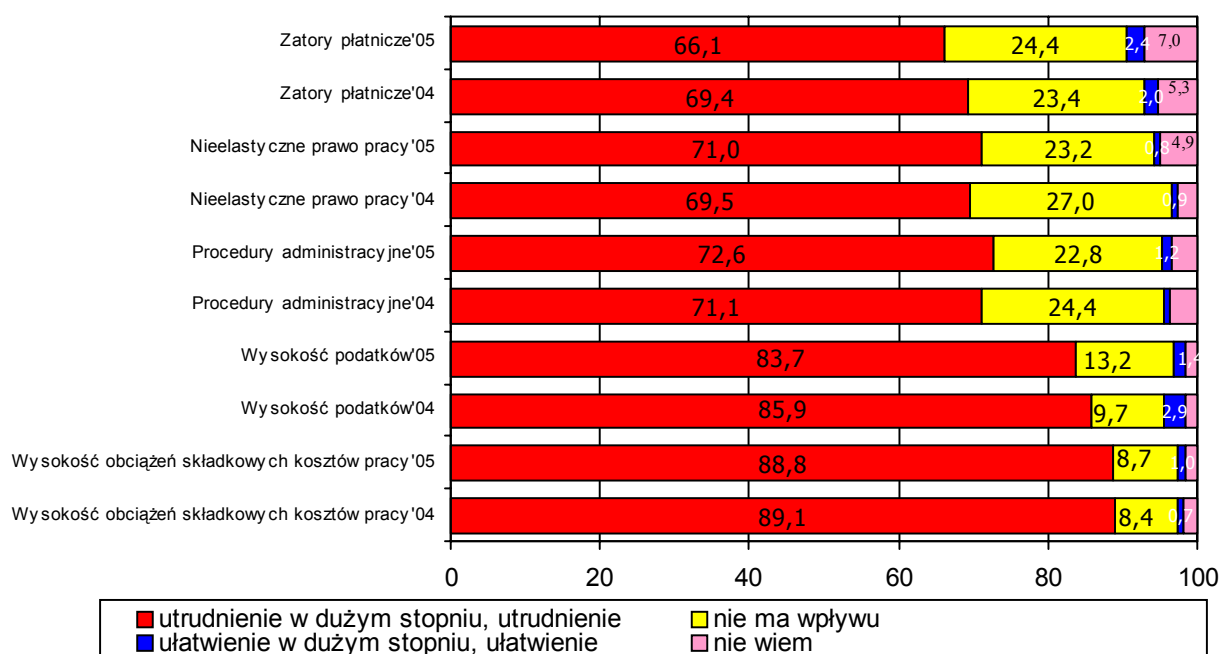
Otwartym pozostaje pytanie, czy o informację na temat dostępnych innowacyjnych rozwiązań przedsiębiorstwa w ogóle zabiegają, czy też stwierdzają tylko fakt braku posiadania takiej wiedzy. Odpowiedź na to pytanie pozwoliłaby na skonstruowanie polityki informacyjnej (przez ośrodki naukowe i badawcze dysponujące lub mogące dysponować rozwiązaniami potrzebnymi gospodarce oraz przez administrację publiczną powołaną do wspierania MSP), która reagowałaby na zapotrzebowanie małych i średnich firm.

4. Bariery wzrostu konkurencyjności MSP w Polsce

Rozwój sektora MSP w Polsce, obrazowany jego wynikami, wskazuje na niepełne wykorzystanie potencjału wzrostu, jaki w tych przedsiębiorstwach tkwi. W części to niepełne wykorzystanie potencjału wynikało z koniunktury gospodarczej i związanej z nią słabości popytu. Przede wszystkim jednak z barier rozwoju, na jakie napotykają przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy w obszarze regulacyjnym i instytucjonalnym.

W badaniu 2006 r. lista czynników, które wpływają na możliwości rozwoju firm i ich sytuację ekonomiczną, nie uległa istotnej zmianie. Pięć najważniejszych barier na tej liście nie zmieniło się. Siła ich negatywnego oddziaływania na możliwości rozwoju przedsiębiorstw także niestety nie uległa istotnemu osłabieniu. A w niektórych przypadkach nawet wzrosła (uciążliwość procedur administracyjnych i nieelastyczne prawo pracy).

Rys. 18. Jakie czynniki i w jaki sposób wpływają na rozwój firmy i jej sytuację ekonomiczną ?



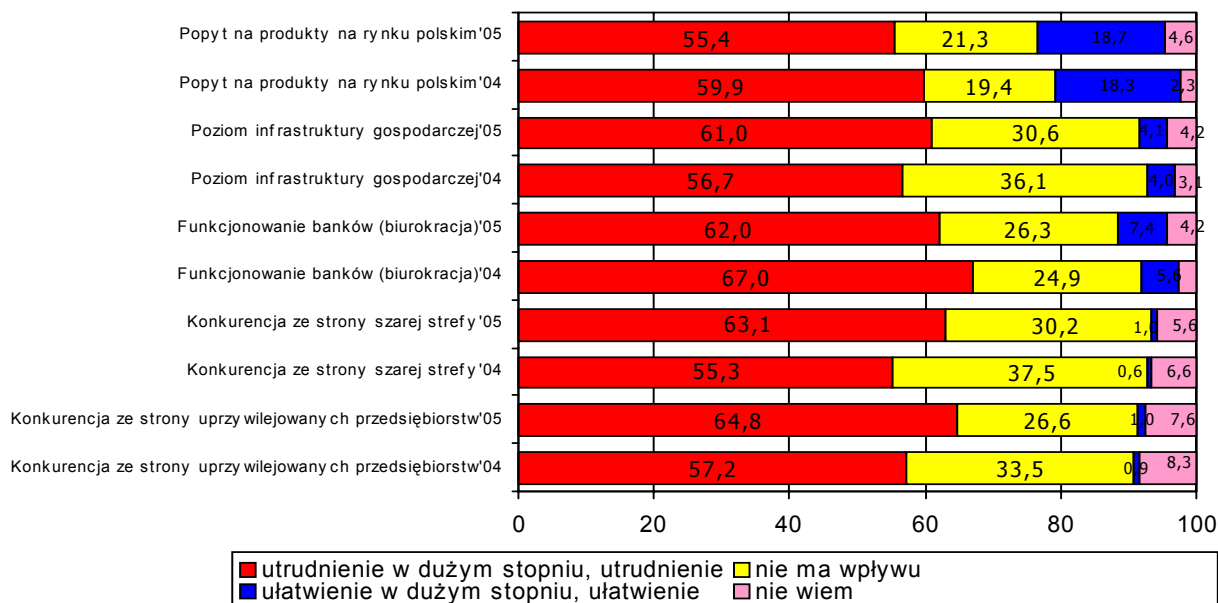
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

Lista kolejnych pięciu barier także pozostała niezmienną, ale zaszły na niej zmiany większe niż w pierwszej piątce. W 2005 r. znacznie większe znaczenie niż w 2004 r., w opinii małych i średnich przedsiębiorstw, mają zaburzenia w konkurencji na rynku wynikające z dwóch powodów:

- nierównego traktowania podmiotów gospodarczych na rynku (niektóre przedsiębiorstwa, w przeważającej większości państwowe, otrzymują subsydia, umorzenia podatków i świadczeń społecznych),
- konkurencji ze strony szarej strefy.

Oslabiła się nieco siła negatywnego wpływu biurokratycznego funkcjonowania banków na dostęp MSP do kapitału. Obniżyła się także negatywna siła oddziaływania popytu na produkty i usługi na rynku krajowym na sytuację MSP i możliwości ich rozwoju.

Rys. 19. Jakie czynniki i w jaki sposób wpływają na rozwój firmy i jej sytuację ekonomiczną ?

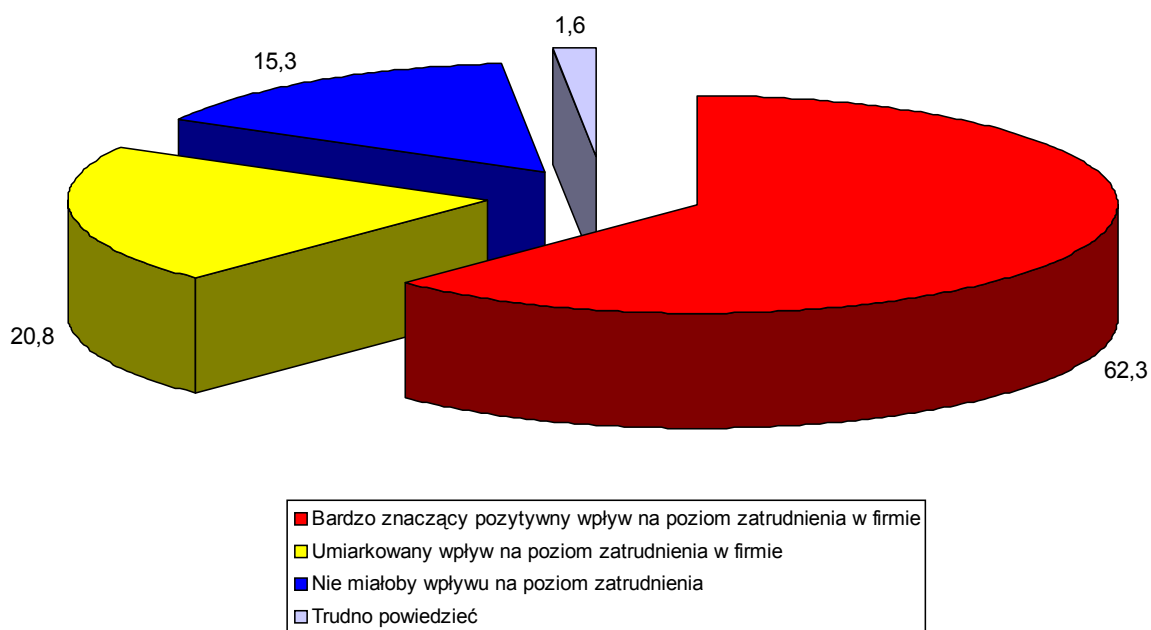


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

4.1. Pozapłacowe koszty pracy

Najważniejszą barierą, na którą wskazują przedsiębiorstwa małe i średnie, są pozapłacowe koszty pracy (88,8% MSP). Ich wysokość ogranicza siłę konkurencyjną MSP, zmniejsza bowiem ich zdolności akumulacyjne, zdolność kredytową, a tym samym skłonność do inwestowania, co w kontekście rosnącej w wyniku wejścia Polski do UE konkurencji, jest działaniem ograniczającym możliwości rozwoju sektora MSP. Wysokie pozapłacowe koszty pracy ograniczają również skłonność małych i średnich przedsiębiorstw do zwiększania zatrudniania, co przy ciągle bardzo wysokiej stopie bezrobocia (18%) i niskiej stopie zatrudnienia (52,6%) jest działaniem mającym negatywny wpływ na całą gospodarkę.

Rys. 20. Jaki wpływ na poziom zatrudnienia w firmie miałyby obniżenie pozapłacowych kosztów pracy ?



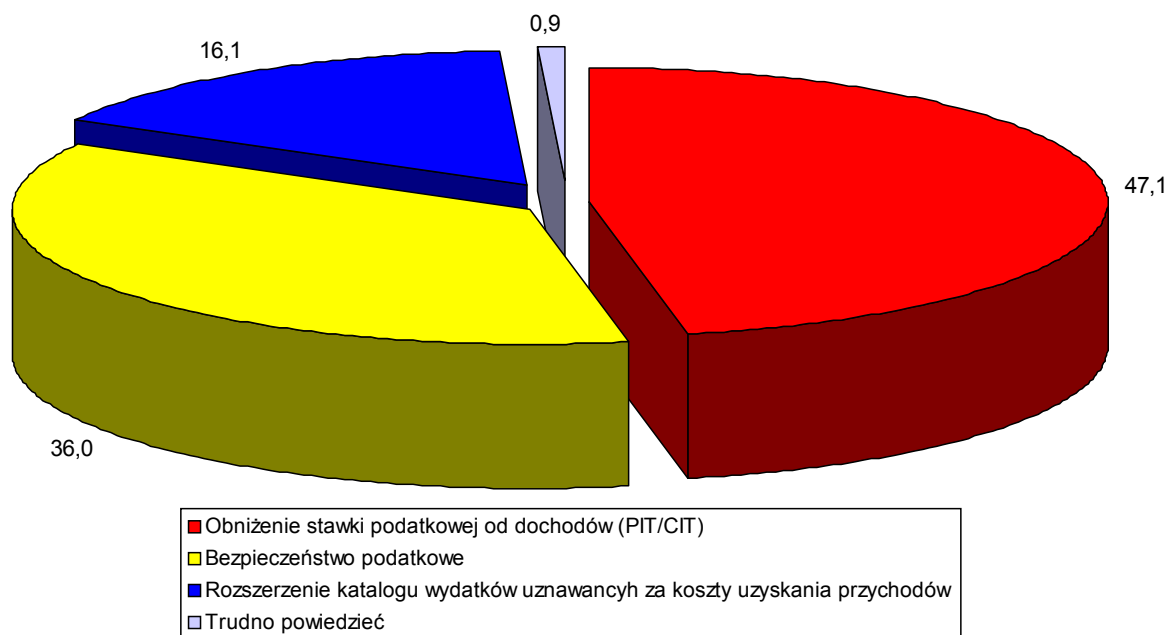
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

4.2. Obciążenia podatkowe

Podatki od działalności gospodarczej, mimo ich obniżenia w 2004 r. do 19%, stanowią ciągle istotną barierę rozwoju przedsiębiorstw (83,7% MSP wskazuje je jako najpoważniejszą barierę rozwoju). W pewnej mierze jest to efekt psychologiczny, który wynika z faktu, iż podatki są daniną, czyli powszechnym, przymusowym obciążeniem na rzecz państwa. Zapewne łatwiej byłoby przedsiębiorstwom pogodzić się z tym obciążeniem, gdyby wydatki, które państwo w Polsce finansuje z podatków, miały w większej mierze charakter prorozwojowy, a nie socjalny. Może warto, aby kształtując system podatkowy brana był pod uwagę opinia J.Colbert'a, że „ze sztuką opodatkowania jest jak ze skubaniem gęsi: trzeba je tak skubać, by przy jak najstabszym syku uzyskać jak najwięcej pierza.”

Problemem, w opinii przedsiębiorstw, jest nie tylko wysokość podatków, ale także brak jednoznaczności przepisów podatkowych, ciągła ich zmienność i brak możliwości przewidywania zmian.

Rys. 21. Które z poniższych rozwiązań dotyczących podatków jest najważniejsze z punktu widzenia działalności firmy ?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

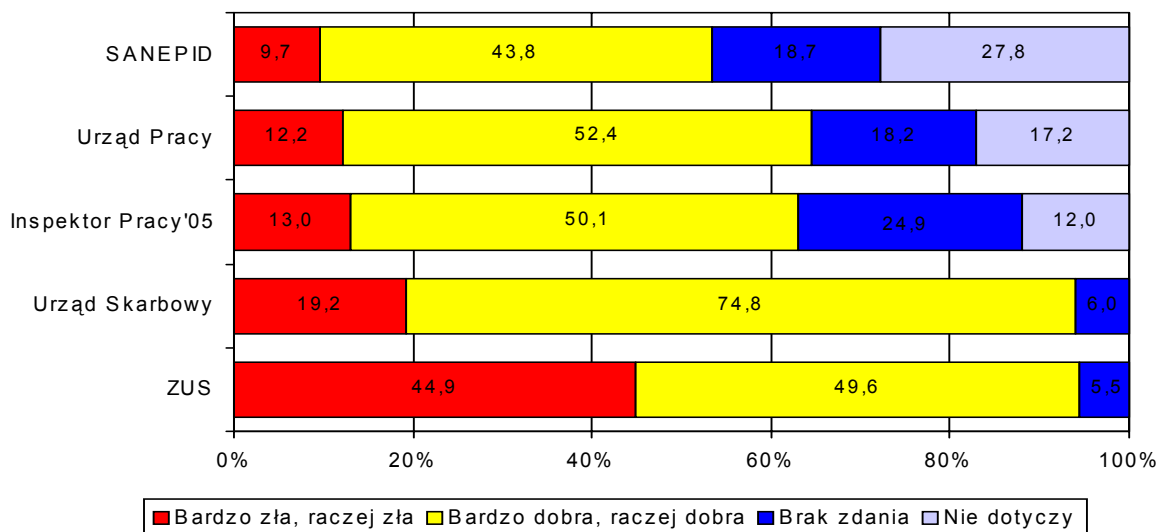
Zapewnienie bezpieczeństwa podatkowego jest drugim, po wysokości stawek podatkowych, najważniejszym rozwiązaniem oczekiwanym przez przedsiębiorstwa małe i średnie. Zwracają one również uwagę na ograniczony katalog wydatków, które mogą zostać uznane za koszty uzyskania przychodów. Sytuacja taka powoduje, że część wydatków nie jest, z punktu widzenia podatkowego, wydatkiem, a co za tym idzie – podlegają one opodatkowaniu podatkiem od działalności gospodarczej. Powoduje to sytuację, w której efektywna stopa podatkowa (realnie zapłacona) znacząco odbiega od stopy nominalnej, a to oznacza obniżenie wyniku finansowego nie tylko w efekcie poniesionych kosztów, ale także w efekcie podniesienia podstawy opodatkowania o koszty nie uznane za koszty uzyskania przychodów. Przy niskim poziomie rentowności większości małych i średnich firm takie restrykcyjne zawężenie katalogu wydatków uznawanych za koszty uzyskania przychodów, osłabia dodatkowo ich wyniki finansowe, a tym samym zmniejsza możliwości rozwoju MSP.

4.3. Uciążliwe procedury administracyjne

Uciążliwe procedury administracyjne ciągle zajmują wysokie, trzecie miejsce na liście barier rozwoju małych i średnich firm (72,6% MSP wskazuje je jako jedną z najważniejszych barier rozwoju). Nic dziwnego, jeśli kierownictwo małych i średnich firm musi poświęcać dziennie przeciętnie 1 godzinę i 20 minut na dopełnianie różnych formalności urzędniczych (uzyskiwanie zgód i zezwoleń, kontakt z urzędami). W przypadku firm małych i mikro jest to wyjątkowo uciążliwa bariera, gdyż zatrudniają one niewielu pracowników i dodatkowe obowiązki generowane przez zbyt rozbudowane formalności urzędnicze, nieprofesjonalną obsługę w urzędach, powodują odciąganie kierownictwa tych firm od ich podstawowych obowiązków. Przy czym sytuacja ta niewiele zmieniła się w ciągu ostatnich lat (w 2004 r. na dopełnianie różnych formalności urzędniczych kierownictwo firm poświęcało 16,93% swojego czasu pracy, a w 2005 r. – 16,39%).

Sposób obsługi małych i średnich przedsiębiorstw przez różne urzędy administracji państwowej jest, w opinii MSP, niezadowolający.

Rys. 22. Ocena obsługi firm przez pracowników poszczególnych urzędów administracji państwowej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

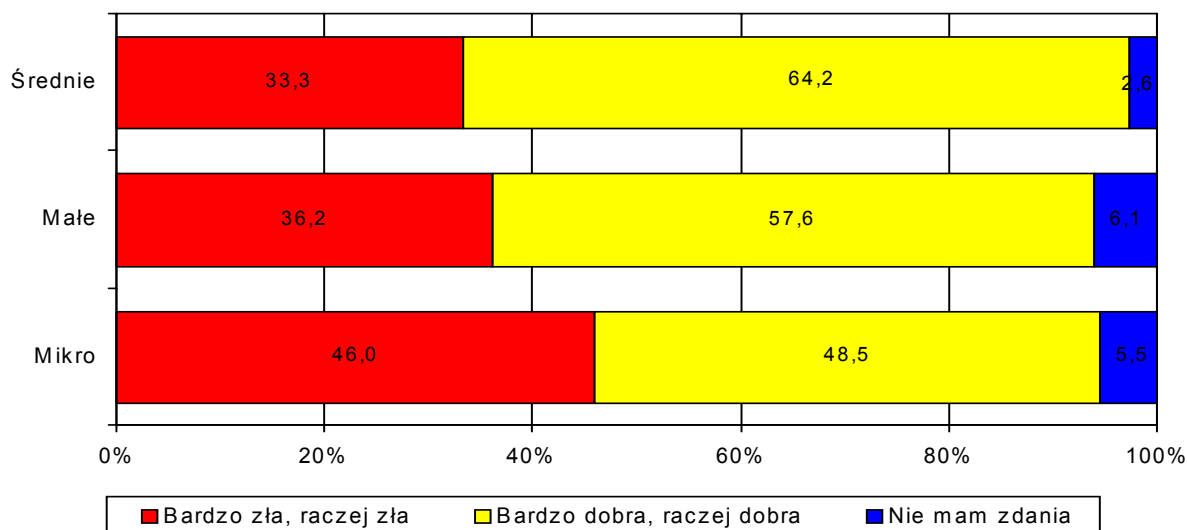
Urzędy państwowe mające współpracować z przedsiębiorstwami są zbyt zbiurokratyzowane, mało elastyczne. Ich działania charakteryzują się inercją, stąd

też reakcje na propozycje zmian zasad współpracy ze otoczeniem gospodarczym są powolne i mało skuteczne. Przepływ informacji między przedsiębiorstwami a urzędami administracji państwowej jest pozostawiony „własnemu biegowi”. Nie ma wypracowanych stałych kanałów przepływu informacji.

4.3.1. Współpraca MSP z ZUS

Najgorzej wypada współpraca MSP z Zakładem Ubezpieczeń Społecznych. Brak jest reakcji tej instytucji na sygnały płynące z sektora przedsiębiorstw o niskiej jakości obsługi przez pracowników ZUS. Najgorzej w ocenach wypadają Inspektoraty ZUS w regionie małopolskim (o 46% więcej ocen złych i bardzo złych niż średnia dla wszystkich regionów), podkarpackim (o 40% więcej ocen złych i bardzo złych) oraz pomorskim (o 20% więcej). Najlepiej oceniane są Inspektoraty w regionie lubuskim (o 38% ocen dobrych i bardzo dobrych niż średnia dla wszystkich regionów), łódzkim (o 24% więcej ocen dobrych i bardzo dobrych) i świętokrzyskim (o 11% więcej). Najwięcej trudności we współpracy z ZUS mają mikroprzedsiębiorstwa.

Rys. 23. Ocena obsługi przez pracowników poszczególnych urzędów administracji państwowej firm mikro, małych i średnich



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

Wyraźnie znacznie gorzej niż przedsiębiorstwa z innych sekcji gospodarki postrzegają współpracę z ZUS firmy transportowe. Liczba złych ocen wystawionych

tej współpracy jest wyższa o ponad 22% od średniej dla wszystkich badanych sekcji gospodarki.

Wszystko wskazuje na to, że najpoważniejsza bariera rozwoju przedsiębiorstw, jaką są pozapłacowe koszty pracy, ma dwa wymiary:

- wysokość pozapłacowych kosztów pracy, która znacząco zwiększa koszty pracy i powoduje, że praca ludzka staje się relatywnie droga w stosunku do innych czynników produkcji i ogranicza skłonność przedsiębiorstw małych i średnich do zwiększania zatrudniania,
- koszty transakcyjne, które ponoszą MSP w wyniku niskiej jakości obsługi przez urzędników Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i utraconego czasu.

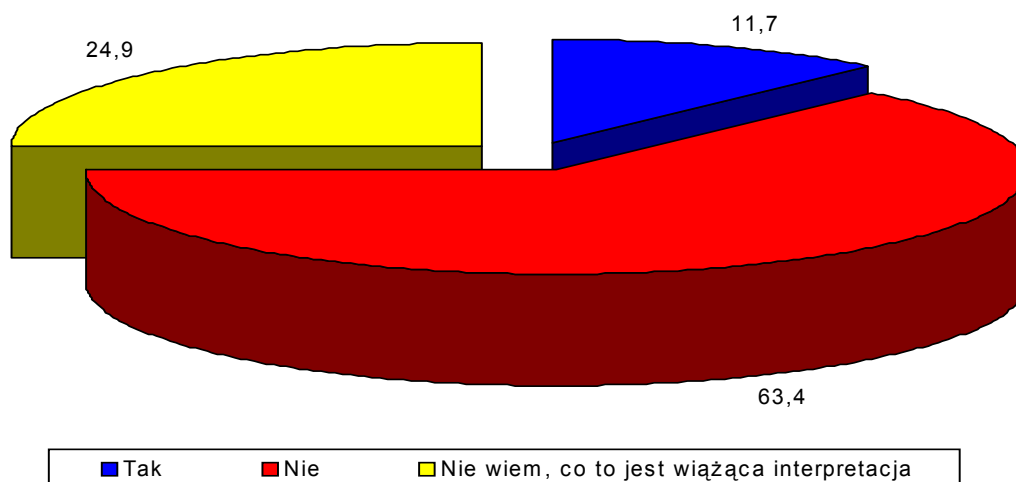
Poprawa tych dwóch elementów tworzących bariery rozwoju przedsiębiorstw i zwiększających w sposób nieuzasadniony koszty ich działania mogłaby skutkować dużymi zmianami na rynku pracy, a także istotnym wzrostem konkurencyjności małych i średnich firm.

4.3.2. Współpraca MSP z Urzędami Skarbowymi

Urzędy Skarbowe mają znacznie niższy odsetek ocen złych i bardzo złych niż ZUS. Jakość współpracy tych urzędów z przedsiębiorstwami poprawia się.

Ciągle istniejąca jednak niedoskonałość współpracy między urzędami administracji państwowej a przedsiębiorstwami była m.in. powodem wprowadzenia zasady wiążącej interpretacji przepisów prawa podatkowego (2005 r.), przenoszącej z przedsiębiorstwa na urząd skarbowy ciężar odpowiedzialności za wydaną przez ten urząd interpretację przepisów prawa podatkowego. Z badań wynika jednak, że bardzo duży odsetek przedsiębiorstw małych i średnich nie zna jeszcze tego rozwiązania, a co za tym idzie, nie skorzystało z niego. Wskazuje to na nieskuteczność informacji przekazywanych o możliwości skorzystania z wiążącej interpretacji przez urzędy skarbowe przedsiębiorstwom lub na niechęć tych urzędów to przekazywania takiej informacji, gdyż korzystanie z niej przez firmy skutkuje wzrostem ilości pracy w urzędach skarbowych i wzrostem ich odpowiedzialności za wydane interpretacje, a także mniejszymi wpływami do budżetu z kar nałożonych na firmy za nieprawidłowe rozliczenia podatkowe.

Rys. 24. Czy firma korzystała w 2005 r. z wiążącej interpretacji przepisów prawa podatkowego ?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

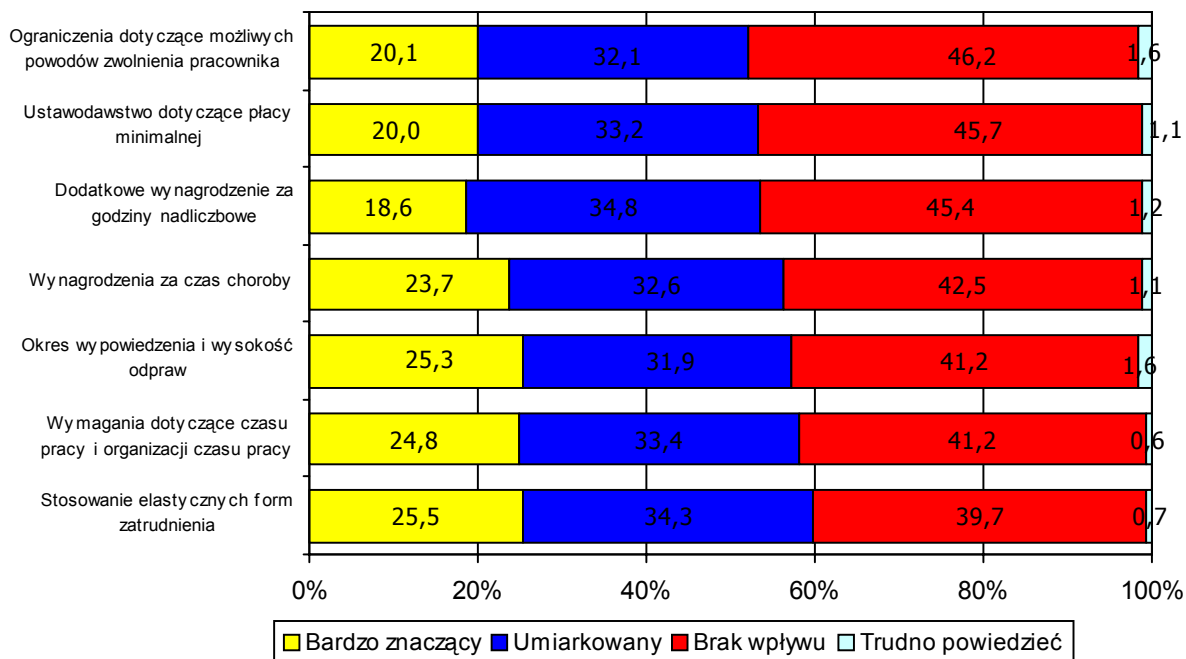
Natomiast na bardzo wysoki odsetek przedsiębiorstw małych i średnich, które nie skorzystały w 2005 r. z zasady wiążącej interpretacji przepisów prawa podatkowego składa się w części grupa MSP, która nie miała problemów z samodzielną interpretacją przepisów, ale też w części MSP, które bały się złożyć zapytanie o taką interpretację przewidując retorsje w postaci kontroli skarbowych.

4.4. Nieelastyczne prawo pracy

Małe i średnie przedsiębiorstwa od początku transformacji polskiej gospodarki wskazują na nieelastyczne prawo pracy jako jeden z najistotniejszych czynników (71% MSP wskazuje je jako barierę rozwoju), który ogranicza możliwości ich rozwoju, wpływa negatywnie na ich konkurencyjność, a także nie pozwala na rozwój rynku pracy.

Negatywny wpływ nieelastycznego prawa pracy na możliwości rozwojowe MSP ciągle wzrasta. Największe znaczenie dla małych i średnich firm ma stosowanie elastycznych form zatrudnienia (na czas określony, telepraca, praca w niepełnym wymiarze czasu, możliwość zatrudniania pracowników tymczasowych). W opinii MSP liberalizacja przepisów w tym obszarze wpłynęłaby w istotny sposób na poziom zatrudnienia.

Rys. 25. Wpływ liberalizacji przepisów prawa pracy na poziom zatrudnienia w firmie (%MŚP)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

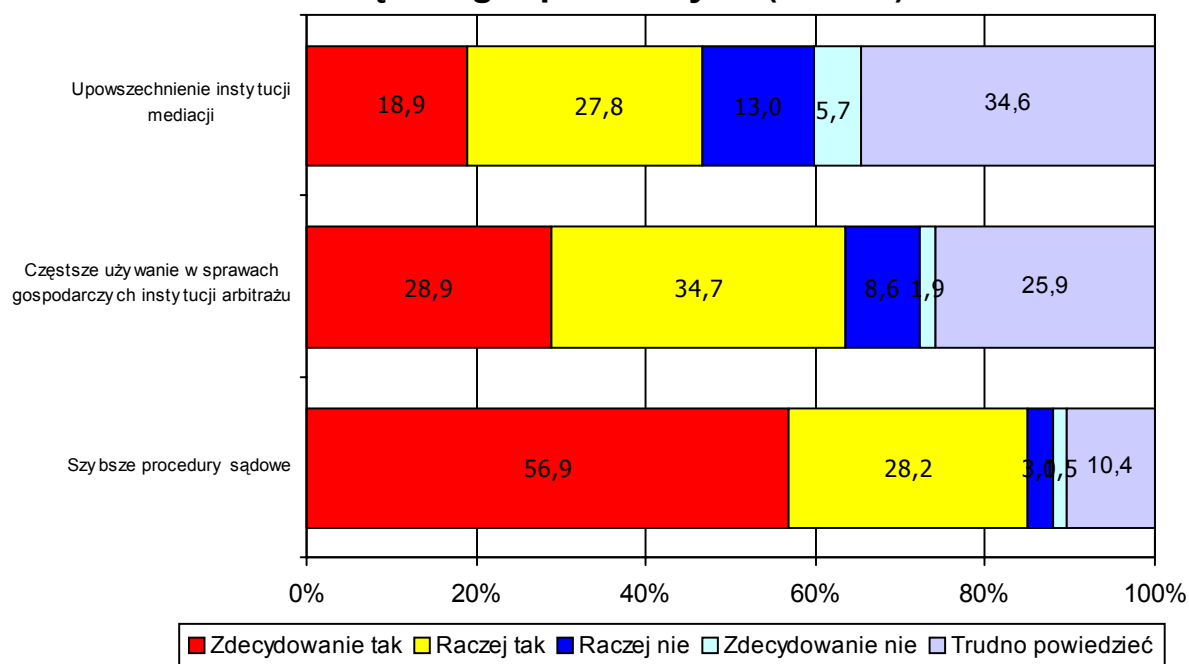
W prawie pracy jest najwięcej do zrobienia. Wynika to z faktu, iż duża część przepisów prawa pracy pochodzi sprzed 1989 r., kiedy nie było własności prywatnej i rynku pracy. Trudność jego zmiany wynika z postrzegania chęci tej zmiany jako zamachu na przywileje pracowników, a nie jako próby uelastyczenia rynku pracy w celu zwiększenia możliwości zatrudniania. Dopóki postrzeganie to nie ulegnie zmianie, trudno będzie ograniczyć negatywny wpływ nieelastycznego prawa pracy na gospodarkę.

4.5. Zatory płatnicze

Zatory płatnicze stanowią dla 66,1% firm małych i średnich istotną barierę rozwoju. A to oznacza, że właśnie taki odsetek MSP miewa problemy z płynnością, które są wynikiem działania ich partnerów handlowych. Nastąpiła tu nieznaczna poprawa w stosunku do 2004 r., ale ciągle jest to bardzo poważny problem. Tym bardziej, że dzisiaj skorzystanie z drogi sądowej jest długotrwałe – przeciętnie na rozstrzygnięcie

sporów gospodarczych trzeba czekać 1000 dni¹¹. Mała firma może w tym czasie stracić płynność i zbankrutować. Tym bardziej, że nawet decyzja sądu nie gwarantuje odzyskania należności, bowiem komornik może mieć problemy z jej egzekucją.

Rys. 26. Czynniki mogące poprawić funkcjonowanie sądów gospodarczych (%MŚP)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

Rząd deklaruje usprawnienie działania sądownictwa, m.in. przez przekazanie części prostszych spraw do rozstrzygnięcia wysoko wykwalifikowanym referendarzom sądowym (z możliwością zaskarżenia do sądu). Jednak reformy sądownictwa nie uda się zrobić szybko.

Można ominąć proces sądowy i skorzystać z instytucji arbitrażu albo z instytucji mediacji w sporach gospodarczych. Jednak, jak wynika z badań, obie te instytucje nie są powszechnie znane w polskim środowisku gospodarczym, a szczególnie wśród małych i średnich przedsiębiorstw (wysoki odsetek odpowiedzi „trudno powiedzieć”), dla których instytucja arbitrażu i instytucja mediacji wydaje się być rozwiązaniem optymalnym ze względu na możliwość istotnego skrócenia całego procesu dochodzenia roszczenia w sprawach gospodarczych.

¹¹ Badania Banku Światowego

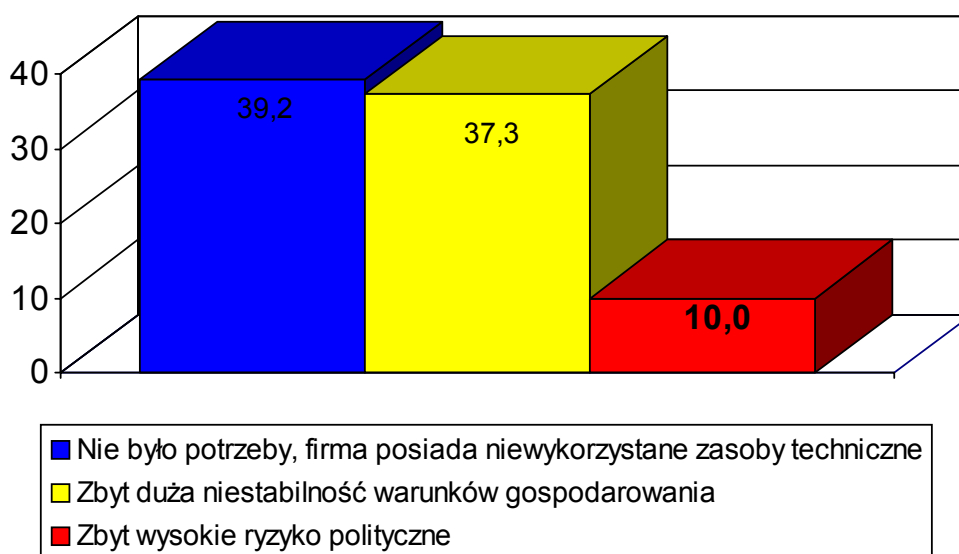
Można również ominąć proces sądowy inną drogą - skorzystać z usług profesjonalnych firm windykacyjnych. To jednak także nie zawsze jest skuteczne (z tych samych powodów co egzekucja komornicza). Przyspiesza jednak cały proces. Kolejnym rozwiązaniem, z którego MSP mogą korzystać są także usługi biur informacji gospodarczej oraz usługi factoringowe. Wszystko to jednak jest niewystarczające. Może warto zastanowić się nad rozwiązaniami, które będą definiowały jako koszt podatkowy dopiero zapłacone, a nie otrzymane faktury.

4.6. Czy gospodarka uniezależniła się już od polityki ?

Sytuacja polityczna w kraju jest wskazywana przez MSP jako jedenasty czynnik wpływający negatywnie na możliwości rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (49,6% MSP wskazuje sytuację polityczną w kraju jako utrudnienie i utrudnienie w dużym stopniu dla rozwoju firmy i jej sytuacji ekonomicznej i finansowej). Polityka wprowadza destabilizację w warunkach funkcjonowania przedsiębiorstw, a niepewność oznacza ryzyko, które przekłada się na wyższe koszty.

W takich warunkach przedsiębiorcy nie są skłonni do inwestycji, bez których ich rozwój i zwiększanie zdolności konkurencyjnych nie jest możliwe.

Rys. 27. Dlaczego przedsiębiorstwo nie podjęło żadnych inwestycji w 2005 r. ? (suma 3 najważniejszych przyczyn)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

Badania potwierdzają ciągle istotny wpływ polityki na gospodarkę i na decyzje przedsiębiorstw wskazując, że przyczyną niepodejmowania inwestycji przez MSP w 2005 r. dla 10% firm było bezpośrednio zbyt wysokie ryzyko polityczne, a dla 37,3% firm – ryzyko to wystąpiło pośrednio, poprzez zbyt dużą niestabilność warunków gospodarowania (pośrednio, gdyż polityka ma istotny wpływ na tę niestabilność).

Ryzyko polityczne skłania także małe i średnie przedsiębiorstwa do myślenia o przeniesieniu działalności gospodarczej do innych krajów UE (dla 19,3% spośród tych małych i średnich firm, które myślą o przeniesieniu działalności, powodem jest właśnie zbyt duże ryzyko polityczne).

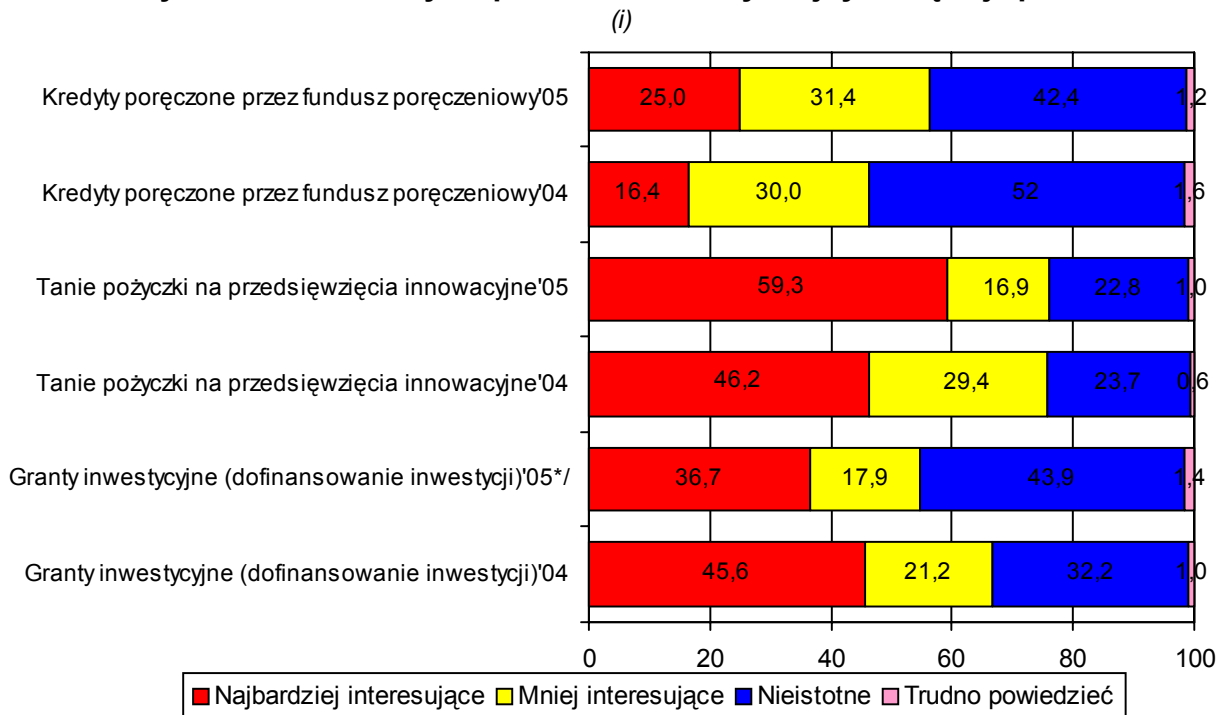
5. Wsparcie z funduszy strukturalnych dla MSP

Fundusze strukturalne miały być źródłem finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, dzięki nim MSP miały podnieść jakość oraz efektywność działania poszukując wsparcia finansowego. Bezpośrednio dla sektora MSP przeznaczone są w latach 2004-2006 następujące działania:

- działanie 2.1, SPO WKP, Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo (23,2 mln euro),
- działanie 2.3, SPO WKP, Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez inwestycje (251,3 mln euro),
- działanie 3.4, Mikroprzedsiębiorstwa (56,5 mln euro)

W wymienionych działaniach z funduszy strukturalnych dla MSP przeznaczone jest 331 mln euro, co stanowi 4,5% alokacji w ramach programów operacyjnych. Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą korzystać ze środków finansowych ulokowanych także w innych Programach Operacyjnych. Nie jest to zbyt duża ilość środków finansowych, ale i tak odsetek MSP potwierdzających ubieganie się o nie w okresie od 1 maja 2004 r. do końca 2005 r. jest relatywnie duży – 9,7% ogólnej liczby firm małych i średnich. Bardzo wysoki odsetek MSP deklaruje chęć ubiegania się o środki z funduszy strukturalnych także w 2006 r. (26,3%).

Projekty, które małe i średnie firmy chcą realizować przy wsparciu funduszy strukturalnych to przede wszystkim inwestycje o charakterze innowacyjnym, na które potrzebują tanich pożyczek. Jest bardzo pozytywna tendencja w kontekście niskiej innowacyjności polskich MSP.

Rys. 28. Jakie formy wsparcia z funduszy unijnych są najlepsze?

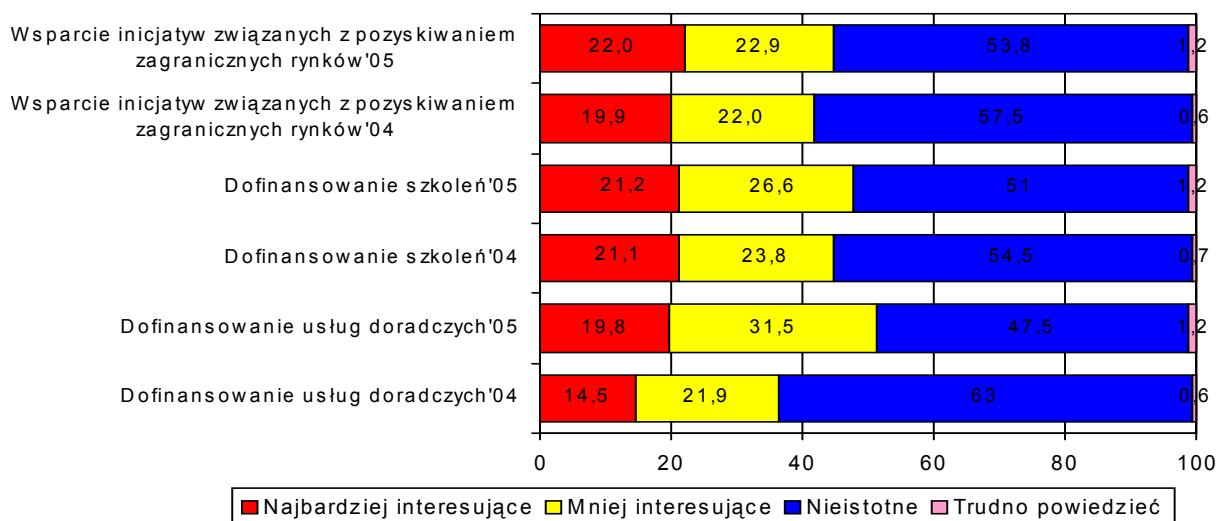
*/ W badaniu'2006 pytanie dotyczyło nie grantów inwestycyjnych ogóle, a dofinansowania inwestycji w nowoczesne technologie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

Pozytywną tendencją jest rosnąca akceptacja dla wsparcia nie o charakterze bezpośrednim, a pośrednim – właśnie dofinansowanie do kredytów, czy też korzystanie z kredytów poręczonych przez specjalne fundusze wspierane ze środków unijnych. Oznacza to akceptację przez MSP dla finansowania różnych projektów inwestycyjnych ze środków własnych i pożyczonych, a otrzymywanie wsparcia w postaci obniżenia ryzyka takiej inwestycji przez uzyskanie kredytu na preferencyjnych warunkach, albo skorzystanie z zewnętrznego poręczenia.

Zmiany w stosunku do wyników badań z 2005 r. nastąpiły także w chęci korzystania ze wsparcia ze środków strukturalnych na cele pozainwestycyjne.

Rys. 29. Jakie formy wsparcia z funduszy unijnych są najlepsze ? (ii)



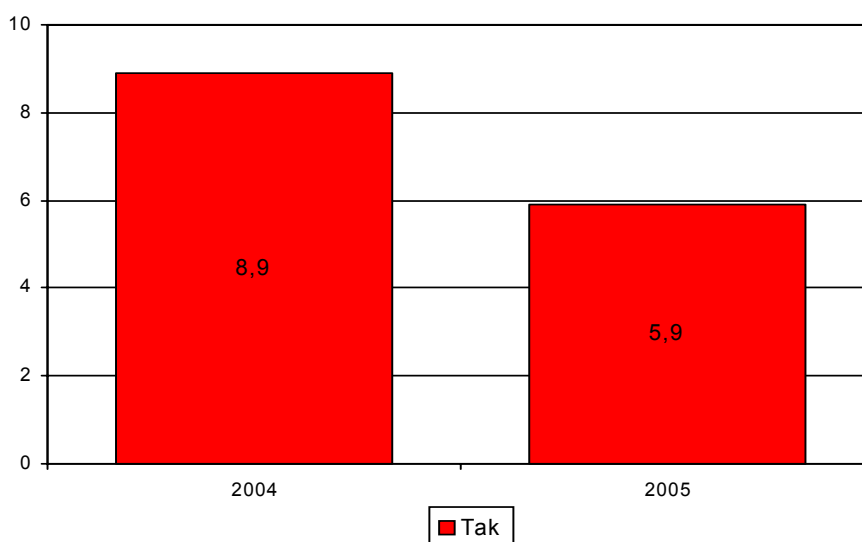
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

Wyniki badania sektora MSP oceniające jego kondycję w 2004 r. wykazało niewielkie zainteresowanie małych i średnich przedsiębiorstw korzystaniem z dofinansowania usług doradczych, szkoleń i inicjatyw związanych z pozyskiwaniem zagranicznych rynków. Było to niepokojące nie tylko ze względu na niebezpieczeństwo niewykorzystania środków z funduszy strukturalnych przeznaczonych na ten cel. W przypadku usług doradczych i szkoleń wyniki te wskazywały na niechęć korzystania z usług doradczych i szkoleń przez MSP. Były prawdopodobnie dwie przyczyny tej niechęci - po pierwsze, usługi doradcze i szkoleniowe nie były dopasowane do potrzeb małych i średnich firm oraz ich jakość była niezadowalająca. Po drugie – duża część małych i średnich firm nie była przygotowana do korzystania z tych usług, nie umiała z nich skorzystać. To chyba jednak zmienia się. W 2005 r. nastąpiła jedna zauważalna zmiana – zainteresowanie wsparciem dla korzystania z usług doradczych istotnie wzrosło. Zapewne z rynku zostały wyeliminowane firmy doradcze i usługowe, które nie gwarantowały odpowiedniego poziomu usług. A z drugiej strony małe i średnie firmy zaczynają powoli dostrzegać wartość dodaną w korzystaniu z doradztwa i szkoleń. Powinno to zaowocować wzrostem wiedzy, która pozwoli bezinwestycyjnie poprawiać konkurencyjność MSP i umożliwić im rozwój.

6. Eliminacja barier rozwoju MSP – przeniesienie działalności do krajów UE

Po wejściu Polski do UE małe i średnie przedsiębiorstwa otrzymały możliwości rozwoju, jakich wcześniej nie miały. Dokonana przez MSP ocena pierwszego 1,5 roku polskiego członkostwa w UE wypada dobrze (patrz r. 2.2.1.). Część przedsiębiorstw małych i średnich dostrzegło w wejściu do Unii swoją szansę i próbuje ją wykorzystywać – wzrosły ich przychody, zyski, wzrosły możliwości eksportowe. W związku z tym zaczęły inwestować. Korzystają z funduszy strukturalnych. Ale Unia stworzyła małym i średnim przedsiębiorstwom działającym na rynku polskim coś jeszcze – wiedzę, że można gospodarować w innych warunkach, stabilnych, przewidywalnych, przyjaznych działalności gospodarczej. MSP bardzo szybko to dostrzegły, gdyż już w badaniu kondycji sektora MSP w 2005r. 8,9% z nich zadeklarowało, że myśli o przeniesieniu działalności gospodarczej do krajów UE.

Rys. 30. Czy firma rozważa przeniesienie działalności do krajów UE ?



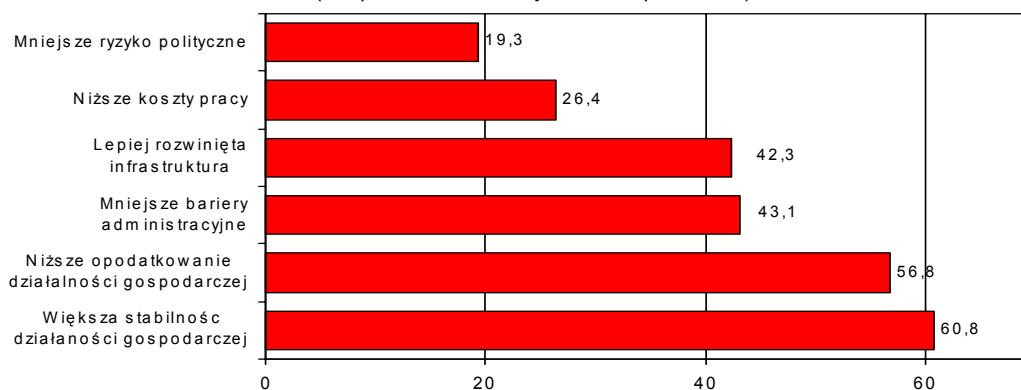
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

W 2006 r. odsetek małych i średnich firm deklarujących branie pod uwagę możliwości przeniesienia działalności gospodarczej do krajów UE jest już niższy, ale

to ciągle duża liczba firm, jako że 5,9% MSP to ponad 100 tys. firm. Ta mniejsza skłonność do rozważania możliwości przeniesienia działalności do krajów UE wynika w dwóch podstawowych powodów: po pierwsze, w Polsce wyraźnie poprawiła się koniunktura gospodarcza, a po drugie – po 1,5 roku doświadczeń przedsiębiorstwa są bardziej świadome warunków, które musiałyby spełnić, aby do przeniesienia doszło (prawne przygotowanie i przeprowadzenie przeniesienia, rozpoznanie rynku, rozbudowa powiązań kooperacyjnych, etc.). Dlatego ostrożniej odpowiadają na pytanie o perspektywy bezpośredniego działania na innym rynku.

Dla tych 5,9% małych i średnich firm, które deklarują możliwość przeniesienia działalności do innego kraju UE, przyczyną dla której rozważają takie rozwiązanie jest przede wszystkim większa stabilność działalności gospodarczej. W badaniu kondycji sektora MSP w 2005 r. przedsiębiorstwa także wskazywały na pierwszym miejscu większą stabilność działalności gospodarczej jako przyczynę rozważania możliwości przeniesienia działalności do innego kraju UE (68,7%).

Rys. 31. Przyczyny rozważania możliwości przeniesienia działalności do krajów UE
(respondent wskazywał 3 odpowiedzi)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania „Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006”, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006

Pozostałe przyczyny potwierdzają zaprezentowaną wcześniej listę barier rozwoju MSP – zbyt wysokie podatki, bariery administracyjne, brak infrastruktury, wysokie koszty pracy. A także niestabilność polityczną.

* * *

W 2005 r. małe i średnie przedsiębiorstwa poprawiły swoją pozycję konkurencyjną – część z nich osiągnęła przyrost przychodów ze sprzedaży, poprawiła swoje wyniki finansowe, zwiększyła udziały w rynku, zwiększyła eksport, albo rozpoczęła sprzedaż na eksport, zainicjowała inwestycje, skorzystała z funduszy strukturalnych. Jednak rezultaty ich działalności mogłyby być znacznie lepsze, gdyby nie bariery, na które MSP napotykają. Wysokie koszty pracy, które zniechęcają do zwiększania zatrudniania i uciążliwość związana z regulowaniem płatności związanych z ubezpieczeniami społecznymi (ZUS). Ciągłe zbyt wysokie, bo nie pozwalające na zbudowanie zdolności akumulacyjnych, podatki od działalności gospodarczej i bardzo wysoki koszt ich regulowania. Uciążliwe procedury administracyjne, które przekładają się na koszty transakcyjne. Nieelastyczne prawo pracy, które podraża koszty pracy, a przede wszystkim jest jednym z głównych sprawców wysokiego bezrobocia w Polsce. Zatory płatnicze, z którymi nie może sobie poradzić ani rynek, ani sądy gospodarcze. Zaburzenia w konkurencji na rynku wynikające z uprzywilejowanej pozycji przedsiębiorstw państwowych oraz z bardzo szerokiej szarej strefy w gospodarce, która jest efektem istnienia wszystkich wyżej wymienionych barier. Słabo rozwinięta infrastruktura, która zwiększa koszty działalności i obniża konkurencyjność firm. Ciągłe zbyt zbiurokratyzowane podejście instytucji finansowych do współpracy z małymi i średnimi przedsiębiorstwami.

Od wielu lat MSP mówią o tych barierach. Teraz może się okazać, że przestaną mówić, a zaczną działać – poszukają dla siebie miejsca na działalność gospodarczą w innych krajach UE, chociażby na Łotwie, Litwie, czy na Słowacji. Tylko kto wtedy będzie tworzył miejsca pracy, płacił podatki finansujące wydatki socjalne państwa i kto będzie powiększał dobrobyt polskiego społeczeństwa tworząc 50% PKB.